

## **Fiche de Poste d'adjoint de chantier (H / F)** **Chantier d'insertion Ecologie urbaine à Saint-Cloud (92)**

### **Lieu d'exécution du chantier**

Interventions sur la Ville de Saint-Cloud et à Chaville (Hauts-de-Seine)

### **Nature de l'activité du chantier**

- Entretien de plus de 7 hectares d'espaces verts en gestion différenciée dont 3 hectares de cimetière : ramassage des déchets, taille, fauche, désherbage, élagage de sécurité, tonte, etc.
- Réalisation d'aménagements paysagers en faveur de la biodiversité : nichoir, hôtel et spirale à insectes, gîte à hérissons, semis de prairie fleurie, tressage en gaulette de saule, plantations, etc.
- Plan de lutte contre les espèces exotiques envahissantes et les espèces invasives ;
- Transformation du cimetière en cimetière-parc « zéro-phyto » (aucune utilisation de produits phytosanitaires) ;
- Gestion et suivi d'un pigeonier ;
- Prestations ponctuelles en espaces verts ;
- Sensibilisation du public.

### **Mission spécifique au poste d'adjoint de chantier**

Sous l'autorité du Responsable de chantier, vous assurez les missions suivantes :

- Participer à l'encadrement de l'équipe du chantier d'insertion (10 personnes) ;
- Aider à la gestion du bon déroulé et la logistique du chantier : gestion du matériel, respect du planning d'activités, des horaires de travail, des règles de sécurité, gestion des imprévus ;
- Assurer le remplacement du Responsable de chantier ponctuellement ;
- Faire le lien avec l'équipe permanente du secteur biodiversité, eau et espaces verts.

### **Expérience / compétences**

- Expérience dans l'encadrement souhaitée (chef d'équipe) ;
- Connaissance/compétences des métiers des espaces verts ;
- Très bon relationnel et volonté de travailler en équipe ;
- Capacité à instaurer une bonne dynamique de travail ;
- Autonomie, rigueur ;
- Maîtrise de la lecture et de l'écriture
- Bonne condition physique requise : déplacements en vélos électriques et à pieds et travaux sur talus pentus.
- **Permis B obligatoire**

### **Formation et accompagnement professionnel**

L'adjoint de chantier bénéficiera d'un accompagnement social et professionnel assuré par la conseillère en insertion professionnelle ainsi que des formations suivantes :

- la gestion des risques (Sauveteur Secouriste du travail) ;
- la formation « technique d'évolution sur corde » ;
- la sécurité au travail (Prévention des Risques liés à l'Activité Physique) ;
- une formation en situation de production basée sur le titre professionnel « ouvrier du paysage et permettant une certification de compétences ;

**Lieu d'embauche**

50 avenue du Maréchal Foch à Saint-Cloud

**Jours travaillés**

- Du lundi au vendredi.

**Type de contrat**

Poste en contrat aidé : CDDI 8 mois renouvelable 2 fois  
30 heures par semaine.

**Rémunération** : SMIC horaire

**Contact** :

Christelle BINEAU  
Association ESPACES  
855 avenue Roger Salengro  
92370 Chaville  
06 63 13 47 05  
[Christelle.bineau@association-espaces.org](mailto:Christelle.bineau@association-espaces.org)  
[Ou\\_recrutement@association-espaces.org](mailto:Ou_recrutement@association-espaces.org)

**Fiche de Poste d'agent d'environnement (H/F)**  
**Chantier d'insertion Ecologie urbaine à Saint-Cloud (92)**

**Lieu d'exécution du chantier**

Interventions sur la Ville de Saint-Cloud et à Chaville (Hauts-de-Seine)

**Nature de l'activité du chantier**

- Entretien de plus de 7 hectares d'espaces verts en gestion différenciée dont 3 hectares de cimetière : ramassage des déchets, taille, fauche, désherbage, élagage de sécurité, tonte, etc. ;
- Réalisation d'aménagements paysagers en faveur de la biodiversité : nichoir, hôtel et spirale à insectes, gîte à hérissons, semis de prairie fleurie, tressage en gaulette de saule, plantations, etc. ;
- Plan de lutte contre les espèces exotiques envahissantes et les espèces invasives ;
- Transformation du cimetière en cimetière-parc « zéro-phyto » (aucune utilisation de produits phytosanitaires) ;
- Gestion et suivi d'un pigeonnier ;
- Prestations ponctuelles en espaces verts ;
- Sensibilisation du public.

**Compétences requises :**

Intérêt pour le travail en équipe et maîtrise de français oral

Intérêt pour les espaces verts, la biodiversité et l'utilisation d'engins électriques (tondeuse, broyeur, tronçonneuse, taille-haie, débroussailleur, etc.).

Bonne condition physique requise : déplacements en véhicule électrique, en vélos électriques et à pieds et travaux sur talus pentus

**Lieu d'embauche :**

50 avenue du Maréchal Foch à Saint-Cloud

**Jours travaillés :**

- Du lundi au vendredi.

**Type de contrat**

Poste en contrat aidé : CDDI 8 mois renouvelable 2 fois

28 heures par semaine.

**Formation et accompagnement professionnel :**

L'agent d'environnement bénéficiera d'un accompagnement social et professionnel assuré par la conseillère en insertion professionnelle ainsi que des formations suivantes :

- la gestion des risques (Sauveteur Secouriste du travail) ;
- la formation « technique d'évolution sur corde » ;
- la sécurité au travail (Prévention des Risques liés à l'Activité Physique) ;
- une formation en situation de production basée sur le titre professionnel « ouvrier du paysage visant une certification de compétences;

**Rémunération :** SMIC horaire.

**Contact :**

Christelle BINEAU

06 63 13 47 05

[Christelle.bineau@association-espaces.org](mailto:Christelle.bineau@association-espaces.org)

Ou [recrutement@association-espaces.org](mailto:recrutement@association-espaces.org)



Consultant immobilier indépendant

### Description de l'Entreprise

Devenir consultant(e) immobilier chez effiCity, c'est rejoindre le réseau avec le plus fort taux de croissance. Nous sommes aujourd'hui 1 500 consultants unis autour de 3 valeurs : l'innovation, la qualité de service et le collectif.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un parcours de formation complet et efficace : 91% des consultants actuels se déclarent satisfaits de la formation effiCity (source : IFOP juillet 2017).
  - . Des outils performants pour signer des mandats de ventes : outil d'estimation en ligne, call center, étude de marché, partenariats innovants (visites 3D, shooting photos professionnel ...).
  - . Des outils efficaces pour vendre rapidement vos biens : parcours complet de formation, diffusion d'annonces efficace, supports de prospection personnalisés

### Description du poste

Afin de vous accompagner dans la réussite de votre entreprise, effiCity met à votre disposition différents services pour :

#### Signer des mandats de ventes :

- Démultipliez vos rendez-vous grâce aux contacts collectés sur notre site et notre call center,
- Proposer aux vendeurs une estimation juste de leur bien à l'aide de notre méthode d'étude de marché,
- Faites la différence auprès de vos clients avec des services innovants (visites 3D, shooting photos professionnel ...)

#### Vendre rapidement vos biens :

Nos consultants donnent entière satisfaction à leurs clients et obtiennent une note de 5,5/6 (Source : Immodvisor)

- Devenez un expert de l'immobilier grâce à notre parcours complet de formation (négociation, juridique, technique et coaching)
- Diffusez vos annonces en 1 clic sur les sites incontournables ainsi qu'à notre base de 900 000 acheteurs.
- Vendez rapidement grâce à nos supports de prospection personnalisés.

#### Augmenter vos revenus :

Soyez indépendant mais jamais seul(e)

- . Soyez parrainé(e) par un coach dans vos premiers pas,
- . Intégrez une équipe de consultants pour plus d'entraide et de partage,
- . Augmentez vos revenus en développant à votre tour votre équipe commerciale.

### Votre rémunération

- . Vous touchez 70% des honoraires sur vos propres vente
- . Vous percevez une rémunération sur chaque vente de votre équipe. Plus votre réseau s'étoffe, plus vos revenus sont récurrents et indépendants de vos propres ventes.

### Le Profil recherché

Tous les profils ayant un véritable goût pour les nouvelles technologies, le commerce, la vente et l'immobilier nous intéressent. Ce qui fera votre différence, c'est votre motivation, votre envie d'évolution au sein de l'entreprise, votre bienveillance et votre charisme.

Expérience dans l'immobilier non requise



## AG2R LA MONDIALE

Intitulé du poste : **CONSEILLER COMMERCIAL**

Caractéristiques de l'entreprise : **GROUPE DE PROTECTION SOCIALE**

Secteur d'activité : **Assurance de Personnes**

Missions :

- Cibler et prospecter une clientèle de professionnels (Travailleurs non-salariés, artisans, commerçants, professions libérales, dirigeants d'entreprise...)
- Construire et développer son portefeuille clients ainsi que son réseau de prescripteurs (experts-comptables, avocats d'affaires, notaires...)
- Conduire les entretiens en respectant la démarche commerciale de vente-conseil,
- Proposer des solutions sur mesure, adaptées aux besoins des prospects et clients, en épargne, retraite, prévoyance et santé, après avoir réalisé un diagnostic complet de leur situation (audit de protection sociale et patrimoniale),
- Fidéliser les sociétaires en les accompagnant dans leurs projets et en leur proposant de nouvelles garanties adaptées à l'évolution de leurs besoins.
- Reporter de son activité commerciale auprès du Manager et mettre à jour toutes les semaines le SIC (système d'information commerciale) de l'ensemble des contacts et données collectés,
- Participer aux différentes réunions et / ou de formation dans le cadre de son métier.

Profil du candidat

- Formation initiale BAC+2 validée obligatoirement (minimum)
  - Expérience entrepreneuriale bienvenue (dirigeant, profession libérale, agent commercial,...)
- Une première expérience commerciale terrain est primordiale
- Permis B et véhicule indispensable

Localisation : **PARIS, REGION ILE DE FRANCE**

Horaires : **Forfait 208 JOURS/AN**

Rémunération Salaire mensuel BRUT

- **FIXE + VARIABLE**
- **AVANTAGES SOCIAUX**

Contraintes spécifiques du poste

- **ACTIVITE COMMERCIALE NON SEDENTAIRE**
- **MAITRISE DES OUTILS INFORMATIQUES ET DIGITAUX**
- **MAITRISE DES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION**

Contact :

Nom de l'entreprise : **AG2R LA MONDIALE**

Personne à contacter : **Guillaume THIBAUT-VESQUE**

Courriel : [guillaume.thibault-vesque@ag2rlamondiale.fr](mailto:guillaume.thibault-vesque@ag2rlamondiale.fr)

Téléphone : **07 78 54 87 82**

Adresse complète **AG2R LA MONDIALE – DR ILE DE France –**

**154 rue ANATOLE France**

**92300 LEVALLOIS**

**OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE**  
**Service vie économique et emploi**

<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>CHARGE DE MAINTENANCE IOT (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	Des maintenant
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Temps plein
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Suresnes
<b>SALAIRE</b>	Selon profils
<b>MISSIONS</b>	<p>Le chargé de maintenance IOT assure le bon fonctionnement de la solution (équipements IOT, flux de données de prestataires externes ...) en place chez le client. Il assure la bonne remontée des data du client dans l'iBoard. Sous l'autorité du chef de projet de l'activité maintenance, il veille en permanence au bon fonctionnement, à l'entretien, aux réparations des équipements chez les clients.</p> <p>Dans ce cadre, il intervient sur plusieurs aspects de la maintenance :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préventive : en amont des incidents pour anticiper le moindre problème chez le client,</li> <li>• Curative : à l'identification des incidents,</li> <li>• Evolutive : en proposant une stratégie d'évolution technologique adaptée aux besoins du client.</li> </ul> <p><b>Activités</b></p> <p><b>1. Gérer les incidents de maintenance (tickets)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer un premier niveau de qualification et d'analyse des incidents reçus</li> <li>• Selon la nature de l'incident (dysfonctionnements/pannes) <ul style="list-style-type: none"> <li>o formaliser une analyse</li> <li>o identifier la ou les actions correctives et les mettre en œuvre</li> <li>o escalader auprès du bureau d'études et de l'équipe « exploitation »</li> <li>o prendre contact avec le client</li> <li>o si nécessaire, transférer au chef de projet maintenance pour planifier une intervention sur site</li> </ul> </li> <li>• Dans tous les cas, assurer le suivi de la résolution de l'incident jusqu'à sa clôture.</li> </ul> <p><b>2. Contribuer à l'amélioration des outils et des process</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les problèmes récurrents et mettre en place des solutions long terme en collaboration avec les différentes équipes (bureau d'études, SI, ...)</li> <li>• En priorité, optimiser les interventions de supervision et sur la gestion</li> </ul>

	<p>des données fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organiser les retours en interne auprès du support client, de l'Account Manager, du bureau d'études, de l'Energy Manager, de la DSI voire du marketing</li> <li>• Assurer un reporting hebdomadaire auprès du chef de projet de l'activité maintenance sur les critères définis par ce dernier</li> <li>• Suivre les SLA</li> </ul> <p><b>3. Gérer les interventions sur site de bout en bout (progressivement, en appui du chef de projet maintenance)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir la nature de l'intervention en prenant en compte la dimension évolution du client</li> <li>• Choisir l'intervenant sur site ou le process à mettre en œuvre</li> <li>• Suivre l'intervention à distance pour s'assurer de la qualité de l'intervention</li> <li>• S'assurer de la satisfaction du client</li> </ul>
<p><b>FORMATION ET COMPETENCES</b></p>	<p><b>Etudes et expérience :</b> Formation bac+2 ou équivalent. Une 1ère expérience en support client/gestion des incidents dans le domaine de la maintenance est souhaitée.</p> <p><b>Compétences :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacité et goût pour le développement de compétences techniques dans le domaine des compteurs communicants (IOT)</li> <li>• Capacité d'abstraction pour analyser des dysfonctionnements et élaborer des process</li> <li>• Travail en équipe avec des profils et des situations différentes</li> <li>• Bonne communication à l'écrit, à l'oral, au téléphone avec les clients et les sous-traitants</li> <li>• Capacité à suivre des dossiers, à relancer des interlocuteurs</li> <li>• L'expérience et des compétences sur un outil de ticketing de type JIRA est un plus</li> </ul>
<p><b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b></p>	<p>Relations internes à l'entreprise : Echanges permanents avec toutes les équipes de l'entreprise en lien avec le client : support client, Account Manager, Energy Manager, Chef de projet déploiement, bureau d'études, ops...</p> <p>Relations externes à l'entreprise : Clients, installateurs sous-traitants</p>
<p><b>ENTREPRISE</b></p>	<p>NETSEENERGY / EDEV TELESERVICES</p>

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :  
Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***



**OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE**  
**Service vie économique et emploi**

<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>Chef de Marché SVTR (Stolen Vehicle Tracking and Recovery) H/F</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	Des maintenant
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Temps plein
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Suresnes
<b>SALAIRE</b>	Selon profil
<b>MISSIONS</b>	<p>Au sein de la Direction Marketing &amp; Communication et sous la responsabilité du Responsable Marketing Offres &amp; Partenariats, le Market Manager / Chef de Produit a pour mission de développer et animer les ventes de boitiers et d'applications Coyote (abonnements), sur l'ensemble des pays concernés, avec les Partenaires de Coyote (opérateurs télécom, assureurs, distributeurs automobiles, concessionnaires autoroutiers, ...).</p> <p>Ses missions ?</p> <p>Il identifie les marchés potentiels, définit la gamme d'offres Coyote Secure pour les adresser, et pilote la promotion et l'animation auprès des différents réseaux et partenaires ;</p> <p>Véritable chef de projet, il met en œuvre et coordonne, avec les autres services / directions de Coyote, les différents chantiers de marketing opérationnel : implémentation SI, conditions juridiques, communication, parcours digital campagnes... ;</p> <p>Il s'assure de l'efficacité des parcours clients liés aux opérations sur l'ensemble des canaux de vente ;</p> <p>Il est l'interlocuteur marketing privilégié au sein de Coyote des canaux de vente, et des Partenaires dont il a la charge, pour la définition et la mise en œuvre des plans d'animation marketing et commerciaux ;</p> <p>Pour chaque opération, il détermine avec le Partenaire : la proposition, les segments clients ciblés, les canaux de vente, les parcours clients, et les moyens à mettre en œuvre de part et d'autre pour en assurer le succès (communication, web, campagnes, ...) ;</p> <p>Il s'accorde avec le pôle Communication et Marketing Digital sur le meilleur dispositif de communication à mettre en place ;</p> <p>Il définit les messages clés et les arguments qui serviront à construire le plan de communication ;</p> <p>A l'aise avec les chiffres, il mesure l'impact et l'efficacité de chacune des opérations déployées, définit les indicateurs de pilotage et effectue des reportings réguliers de chaque opération ;</p> <p>Il gère le budget.</p>

<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p>Issu(e) d'une formation (Bac+5), en école de commerce ou d'ingénieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins 4 ans.</p> <p>Vous avez une bonne expérience dans la définition d'offres et êtes à l'aise avec les services et parcours digitaux (services Web/Applications, conversion Web/Mobile, selfcare, marketing automation) ainsi que dans la gestion stratégique et opérationnelle de partenariats.</p> <p>La maîtrise de l'anglais indispensable. La maîtrise d'une autre langue (espagnol / italien) est un plus.</p> <p>Vous avez un excellent relationnel, ce qui vous permet de fédérer autour des projets que vous menez et d'atteindre les objectifs.</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	<p>Fondée en 2005, Coyote est le leader européen des services connectés d'aide aux conducteurs et l'un des plus gros agrégateurs de data sur les routes. Nous proposons des solutions qui s'adressent aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises, avec Coyote Fleet et Coyote Secure.</p> <p>Notre vision : croire au pouvoir de la solidarité de sa Communauté sur la route et à celui des technologies communicantes en temps réel, pour toujours accroître la sécurité des conducteurs.</p> <p>Avec 5 millions de membres en Europe, Coyote est une société française à taille humaine comptant près de 360 collaborateurs, en France et dans plusieurs pays européens.</p> <p>Si l'innovation, l'audace, la solidarité sont des valeurs qui vous chères, si vous souhaitez évoluer dans une société en forte croissance, responsable, et à dimension internationale, rejoignez Coyote !</p>
<b>ENTREPRISE</b>	COYOTE

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :***  
***Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***

**OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE**  
**Service vie économique et emploi**

<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>ACCOUNT MANAGER DATA - SENIOR H/F</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	Des maintenant
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Temps plein
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Suresnes
<b>SALAIRE</b>	Rémunération fixe et variable très attractive  Véhicule de fonction premium
<b>MISSIONS</b>	<p>Animé d'un véritable esprit Business Developer, vous serez chargé de pérenniser et développer une clientèle existante mais également d'agir en conquête, sur une clientèle grands comptes (85% d'interlocuteurs exécutifs). Votre compréhension des enjeux chez vos client et prospects, votre connaissance de la donnée et de l'automobile, vous permettront de mieux comprendre comment y intégrer nos solution plus efficacement.</p> <p>Afin d'atteindre des objectifs ambitieux, vos principales responsabilité porteront sur les mission suivantes:</p> <p>Identifier les meilleures opportunités pour développer rapidement votre portefeuille en Crosssell ou en conquête;          Conseiller vos interlocuteur sur les usage stratégique pouvant être fait de nos solutions et leur démontrer la valeur du retour sur investissement de celle-ci;          Mettre en place et gérer l'ensemble du processus de vente, de la gestion quotidienne et la pérennisation d'un client, prospection de nouvelles opportunités, et à l'activation de nouveaux comptes (proposition, négociation, rédaction contrats, signature) en développant une approche adaptée;          Ambassadeur de l'entreprise, participer à des événement clés de l'industrie pour promouvoir la marque, entretenir le réseau ;          Être force de proposition au sein de l'équipe pour accompagner l'entreprise dans sa croissance;          Assurer un reporting régulier de vos actions ;</p>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	De formation Bac +5 ed type école de commerce ou ingénieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans à un poste Sales, Business Manager ou une fonction équivalente dans la commercialisation et la promotion de services associés aux technologies informatiques.
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	Entreprise technologique innovante en forte croissance, Dataneo est un acteur majeur de la donnée, spécialisé dans la valorisation de données liées aux véhicules et leurs possesseurs. les données notamment fournies par le

	ministère de l'intérieur lui permettant d'offrir des solutions puissantes d'analyse et de conquête pour les secteurs de l'automobile, de la banque, de l'assurance, de l'énergie et du web
<b>ENTREPRISE</b>	DATANEO

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :***  
***Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***

<b>OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE</b> <b>Service vie économique et emploi</b>	
<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>Chargé de recrutement F/H</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	Des maintenant
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Plein temps
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Suresnes
<b>SALAIRE</b>	26 / 28 K€
<b>MISSIONS</b>	<p>Dans le cadre de son développement, le Groupe Sentiles recherche un(e) chargé(e) de recrutement.</p> <p>Votre rôle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser les besoins en recrutement avec les Ingénieurs d'affaires</li> <li>Identifier et pré qualifier par téléphone les profils sur les différents jobboards, pour l'ensemble des filiales du Groupe Sentiles</li> <li>Planifier et réaliser les entretiens de recrutements, en collaboration avec les Ingénieurs d'affaires concernés</li> <li>Rédiger et diffuser des annonces sur les supports appropriés</li> </ul>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p>Le profil recherché :</p> <p>De formation RH ou technique, vous avez une expérience d'un an minimum (hors stage) en tant que chargé de recrutement au sein d'un cabinet de conseil en ingénierie.</p> <p>Vous faites preuve de dynamisme et vous vous épanouissez dans un environnement où le sens du résultat, l'énergie, et l'esprit d'équipe constituent des valeurs primordiales.</p> <p>Vous possédez un excellent relationnel et êtes reconnu(e) pour votre capacité à vous organiser et gérer les priorités.</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	Sentiles est un groupe spécialisé dans l'ingénierie, basé à Suresnes.
<b>ENTREPRISE</b>	SENTILES

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :***  
***Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***

<b>OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE</b> <b>Service vie économique et emploi</b>	
<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>Assistant Commercial (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDD / CDI
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	01/03/21
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Temps plein, 35h
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Suresnes
<b>SALAIRE</b>	
<b>MISSIONS</b>	<p>Notre agence a enregistré une forte progression de son activité et souhaiterait recruter de nouveaux collaborateurs. Rejoignez-nous ! Notre seule condition requise : être très motivé. Le reste, on s'en occupe !</p> <p><b>VOS MISSIONS</b></p> <p>Assister l'équipe des Conseillers et le Manager Monter et suivre les dossiers clients "Ventes" et "Locations" Gérer les fichiers clients Assurer l'organisation commerciale interne Réaliser les affichettes vitrine Tenir les tableaux de bord et les registres Réceptionner les clients Veiller au respect de la qualité de service</p>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p><b>VOS COMPETENCES</b></p> <p>Maîtrise du métier de Secrétaire Maîtrise de l'organisation interne à l'agence Connaissance des procédures, méthodes et outils utilisés par les Conseillers</p> <p><b>VOS QUALITES</b></p> <p>Fibre commerciale Diplomatie Ecoute et disponibilité Empathie Organisation</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	<p>L'agence CENTURY 21 à Suresnes (92150) lance sa grande campagne de recrutement !</p> <p>Notre agence se classe parmi les agences les plus performantes du réseau CENTURY 21 (qui regroupe 915 agences et 7 200 collaborateurs en France) grâce à une équipe, de conseillers suresnois, très réactive, passionnée, formée (Academy 21) et efficace (ils font partie des 21 premiers conseillers du 92 dont 2 dans le TOP 10 des meilleurs conseillers de France).</p>
<b>ENTREPRISE</b>	CENTURY 21

**Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :**  
**Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)**

<b>OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE</b> <b>Service vie économique et emploi</b>	
<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>Négociateur en Immobilier (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI/AGENT COMMERCIAL Statut : en fonction du profil
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	2
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	01/03/21
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Temps plein, 35h
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Suresnes
<b>SALAIRE</b>	
<b>MISSIONS</b>	<p>Notre agence a enregistré une forte progression de son activité et souhaiterait recruter de nouveaux collaborateurs. Rejoignez-nous !</p> <p>Notre seule condition requise : être très motivé. Le reste, on s'en occupe !</p>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p>Quelles que soient vos études, votre parcours ou vos goûts : Notre agence CENTURY 21 vous offre une carrière dans l'immobilier et une formation qui peut déboucher sur Bac+3/+4 !</p> <p>N'hésitez pas à prendre contact avec nous, si vous êtes intéressés ou à en parler à vos connaissances directement, nous échangerons ensemble afin de savoir si nous pouvons répondre à vos attentes.</p> <p>Intégrer CENTURY 21 c'est, pour celui qui entre dans la vie active ou qui souhaite se reconverter, avoir la certitude de bénéficier :</p> <p>de formations continues et adaptées, de la possibilité -exclusive au Réseau CENTURY 21-, de suivre une formation certifiante reconnue par l'Etat (titre RNCP de niveau 6 équivalent Bac + 3/ +4 délivré en partenariat avec l'ESG Executive Education), d'un accompagnement quotidien sur le terrain, d'outils spécifiques intégrés dans notre Système.</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	<p>L'agence CENTURY 21 à Suresnes (92150) lance sa grande campagne de recrutement !</p> <p>Notre agence se classe parmi les agences les plus performantes du réseau CENTURY 21 (qui regroupe 915 agences et 7 200 collaborateurs en France) grâce à une équipe, de conseillers suresnois, très réactive, passionnée, formée (Academy 21) et efficace (ils font partie des 21 premiers conseillers du 92 dont 2 dans le TOP 10 des meilleurs conseillers de France).</p>
<b>ENTREPRISE</b>	CENTURY 21

**Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :**  
**Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)**

**OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE**  
**Service vie économique et emploi**

<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>CHARGÉ(E) DE RECOUVREMENT H/F (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	Des maintenant
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Temps plein
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Courbevoie
<b>SALAIRE</b>	Selon profils
<b>MISSIONS</b>	<p>Le(la) chargé(e) de recouvrement doit notamment s'acquitter, sans que cette liste soit considérée comme limitative, des tâches suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Suivre les comptes clients : échéance, lettrage, assurer le recouvrement</li> <li>⇒ Identifier les litiges commerciaux : repérer les entreprises qui ont des retards de paiements</li> <li>⇒ Assurer le recouvrement des créances : effectuer des rappels de paiements aux clients en retard par mail et/ou au téléphone pour obtenir un paiement rapide</li> <li>⇒ Négocier le paiement en accord avec la Direction : en cas de fortes difficultés (notamment lors d'un dépôt de bilan ou d'un surendettement), il essaie de trouver un arrangement adapté à la situation et aux possibilités de l'interlocuteur</li> <li>⇒ Préserver la relation client : ménager la susceptibilité du client et ne pas détériorer la qualité des relations commerciales</li> </ul> <p>Pour réaliser ces tâches le(la) chargé(e) doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Maîtriser les procédures d'exécution et les délais de recouvrement</li> <li>⇒ Maîtriser les outils bureautiques</li> <li>⇒ Être parfaitement à l'aise avec les chiffres</li> <li>⇒ Bonne capacité d'analyse et de synthèse</li> <li>⇒ Bonnes connaissances en droit commercial</li> <li>⇒ Bonne capacité d'analyse et de synthèse</li> </ul>



	<p>⇒ Être bon négociateur</p> <p>De façon générale, le(la) chargé(e) de recouvrement doit s'acquitter de toute mission s'inscrivant dans ses domaines d'intervention qui lui sont confiés par son supérieur hiérarchique et se conformer à toutes les instructions générales et particulières qui lui sont données par sa hiérarchie</p>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	2 ans d'expérience minimum dans un poste similaire.
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	Avoir envie d'intégrer une entreprise très dynamique et en croissance !
<b>ENTREPRISE</b>	JLL Informatique

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :***  
***Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***



## Offre d'emploi en CDI UX/UI Designer (H/F)

### La société

Leader en billettique transports urbain et acteur majeur de l'Internet mobile depuis 1999, Airweb est spécialisée dans la fourniture de solutions web et applicatives mobiles dédiées aux transports publics.

Nos clients traditionnels sont des réseaux de transport public en pleine transformation. Airweb apporte son expertise technologique et méthodologique et se consacre à doter ces réseaux de transport d'un outil permettant de dématérialiser l'information voyageur et la billettique.

Nous avons conçu un produit proposé en marque blanche à travers une plateforme SaaS mais également notre propre application de vente de titres de transport dématérialisé : tixiPASS.

Forts de plus de 80 réseaux de transport clients en France ( tels que Orléans, Quebec, La Rochelle, Reims, etc.) nous souhaitons maintenant ouvrir ces produits à davantage de réseaux de transport et les transformer en succès à l'échelle internationale.

Nous recherchons un(e) UX/UI Designer pour améliorer et optimiser nos parcours clients sur nos différentes plateformes.

### Votre mission

- Audit et recommandations pour améliorer le parcours utilisateur.
- Concevoir et réaliser les interfaces utilisateurs en respectant les bonnes pratiques
- Travailler en méthode agile en interaction avec l'équipe produit et les équipes de développement
- Mener des tests utilisateurs pour améliorer de manière continue l'expérience utilisateur.
- Participation à l'élaboration d'un Design System
- Réaliser des prototypes des interfaces utilisateurs
- Réaliser les maquettes de sites web responsive et applis mobiles natives,
- Mener une veille technologique et concurrentielle pour anticiper les nouvelles tendances, recenser les bonnes pratiques et être force de proposition pour faire évoluer les interfaces

### Votre profil

- Vous disposez d'une première expérience réussie de plus de 2 années en tant que UX / UI Designer

- Vous avez une bonne connaissance des méthodes d'UX design, des règles d'accessibilités et des ateliers de co-conception, vous avez déjà mené des tests utilisateurs.
  - Vous avez des connaissances des contraintes techniques du développement web et mobile.
  - Vous êtes proactif et force de proposition
  - Vous êtes à l'écoute et vous avez l'esprit d'équipe.
- Merci de postuler à l'adresse email suivante : [job@airweb.fr](mailto:job@airweb.fr)

### Vos compétences

- Vous avez l'habitude d'évoluer dans un environnement Agile
- Vous avez des expériences et des compétences UX (wireframing, prototyping, user research & testing, interaction design).
- Vous maîtrisez des outils de prototypage (Figma, Adobe XD, Sketch) ainsi que la suite Adobe (Indesign, Illustrator, Photoshop)
- Vous connaissez des outils de ticketing type Jira.

### Plus d'informations sur l'entreprise et nos produits

- Notre site web : <https://airweb.fr>
- Le Ticket Virtuel d'Airweb devient leader en France  
<https://fr.linkedin.com/pulse/le-ticket-virtuel-dairweb-devient-la-solution-de-sur-mobiledebbasch>
- Airweb lauréate du concours d'innovation du Programme d'Investissements d'Avenir :  
<https://youtu.be/aVKU9cmj-JE>
- Présentation de notre solution d'information voyageurs SCOOP  
<http://www.catp.fr/produit/outils-dinformation-voyageurs/>
- Paragon ID prend une participation stratégique dans Airweb  
<https://www.paragon-id.com/fr/inspiration/paragon-id-prend-une-participation-strategiquedans-airweb>

Suivez-nous sur vos réseaux sociaux !

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/airweb/>

Facebook : <https://www.facebook.com/AirwebPage/>

Twitter : <https://twitter.com/AirwebEu>



## Offre d'emploi en CDI

### Développeur(euse) Back End Confirmé(e)

#### La société

Leader en billetterie transports urbain et acteur majeur de l' Internet mobile depuis 1999, Airweb

est spécialisée dans la fourniture de solutions web et applicatives mobiles dédiées aux transports publics.

Nos clients traditionnels sont des réseaux de transport public en pleine transformation.

Airweb

apporte son expertise technologique et méthodologique et se consacre à doter ces réseaux de

transport d' outil permettant de dématérialiser l' information voyageur et la billetterie.

Nous avons conçu un produit proposé en marque blanche à travers une plateforme SaaS mais

également notre propre application de vente de titres de transport dématérialisé : tixiPASS.

Forts de plus de 80 réseaux de transport clients en France ( tels que Orléans, Quebec, La Rochelle,

Reims, etc.) nous souhaitons maintenant ouvrir ces produits à davantage de réseaux de transport

et les transformer en succès à l' échelle internationale.

#### Votre mission

Intégré au sein de l' équipe Back-End de la société, votre mission présente divers aspects :

- Développer des API et services/microservices sur la base de technologies récentes (Node.js, NestJS, etc.),

- Maintenir et faire évoluer des services existants (PHP/MySQL/MongoDB).

En collaboration permanente avec les équipes produit et dev front-end (web, iOS et Android) vous

serez amené à répondre aux besoins des applications mobiles et web de l' entreprise, ainsi que de

nos divers partenaires.

#### Votre profil

Détenteur d' un niveau Bac+2 à Bac+5, ou même autodidacte, vous maîtrisez le développement

logiciel appliqué au web :

- Maîtrise de la programmation fonctionnelle et orientée objet,

- Maîtrise des langages Javascript/Typescript et PHP,
- Capacité à s'adapter à des projets et outils complexes (services internes, frameworks, etc.),
- Expérience en utilisation de frameworks back-end (Express, NestJS, etc.),
- Maîtrise du gestionnaire de versions Git,
- Connaissance des technologies cloud (Docker, GCP/AWS),
- Travail sous systèmes UNIX,
- Usage d'intégration continue et pratique du déploiement continu.

Véritables plus, les compétences suivantes sont secondaires mais très appréciées :

- Emploi de tests unitaires et E2E,
- Connaissance de la méthode Agile,
- Connaissance de langages compilés (C, C++, etc.),
- Intérêt pour des technologies émergentes (Go, Rust, etc.)

Merci de postuler à l'adresse email suivante : [job@airweb.fr](mailto:job@airweb.fr)

### Plus d'informations sur l'entreprise et nos produits

- Notre site web : <https://airweb.fr>

- Le Ticket Virtuel d'Airweb devient leader en France

<https://fr.linkedin.com/pulse/le-ticket-virtuel-dairweb-devient-la-solution-de-sur-mobiledebbasch>

- Airweb lauréate du concours d'innovation du Programme d'Investissements d'Avenir :

<https://youtu.be/aVKU9cmj-JE>

- Présentation de notre solution d'information voyageurs SCOOP

<http://www.catp.fr/produit/outils-dinformation-voyageurs/>

- Paragon ID prend une participation stratégique dans Airweb

<https://www.paragon-id.com/fr/inspiration/paragon-id-prend-une-participation-strategiquedans-airweb>

Suivez-nous sur vos réseaux sociaux !

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/airweb/>

Facebook : <https://www.facebook.com/AirwebPage/>

Twitter : <https://twitter.com/AirwebEu>

**OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE**  
**Service vie économique et emploi**

<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>Chef de projet communication (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	Stage de 2 mois non-rémunéré
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Plein temps, en télétravail
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Télétravail
<b>SALAIRE</b>	
<b>MISSIONS</b>	<p>Missions</p> <p>Développer la notoriété de la marque et veiller à la corrélation de l'image de l'entreprise</p> <p>Elaboration et gestion du budget alloué (à définir avec l'équipe)</p> <p>Piloter la conception des différents outils d'aide à la promotion des campagnes digitales</p> <p>Identifier les évènements importants auxquels la marque pourrait participer</p> <p>Construire et mettre en œuvre les opérations événementielles dans le respect de la stratégie et du positionnement de l'entreprise</p> <p>Développement d'outils de communication institutionnels et promotionnels (flyer, dossier de presse, carte de visite, packaging...)</p> <p>Objectifs de la mission :</p> <p>Personnal Branding : Renforcer la communication autour de Curlance. Développement de tous ses réseaux sociaux. Buzz sur l'application mobile : notamment grâce au travail en amont sur les réseaux.</p> <p>Cibles de la mission :</p> <p>Lancement d'un crowdfunding pour le projet Curlance.</p>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p>Bac+3. Vous justifiez d'une première expérience dans ce domaine. De nature créative, vous avez un esprit analytique et êtes force de proposition. Vous recherchez un challenge et à vous investir pleinement dans un projet.</p> <p>Vous avez une bonne maîtrise du Pack Office (WORD, EXCEL, POWER POINT). La maîtrise du logiciel Photoshop est un plus.</p> <p>Sens du détail</p> <p>Autonome et responsable</p> <p>Capacité à la prise d'initiative</p> <p>Une bonne maîtrise de l'anglais (écrit, oral)</p> <p>Ecoute, sensibilité web et capacité à travailler en équipe.</p> <p>Rigoureux(se), organisé(e), créatif(ve), polyvalent(e) et autonome</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	Contexte :

	<p>Créée en 2009, Catherine Pondy alias Cate est une micro-entreprise spécialisée dans le secteur de la beauté et du bien-être. Son domaine principal est un service esthétique régit au travers de son métier de maquilleuse/coiffeuse freelance dans la mode. Cette année l'entreprise intègre le digital à son expansion.</p> <p>Cate P Beauty souhaite lancer sa première application mobile. CURLANCE : Le coach capillaire 3.0 spécialisé pour les cheveux bouclés, frisés et crépus. Dans ce cadre du fort développement de l'entreprise nous recherchons une équipe de nouveaux talents pour le lancement de cette nouvelle application.</p> <p>Vous cherchez une start-up dans laquelle vous pourrez jouer un rôle clé et faire partie de l'aventure avec Cate. Vous avez une appétence pour le web, les nouvelles technologies, la beauté et le luxe. Rejoignez-nous !</p>
<b>ENTREPRISE</b>	CURLANCE

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :  
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr***

**OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE**  
**Service vie économique et emploi**

<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>REDACTEUR (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	Stage de 2 mois non-rémunéré
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Plein temps, en télétravail
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Télétravail
<b>SALAIRE</b>	
<b>MISSIONS</b>	<p>Missions  Rédiger des contenus pertinents à forte valeur ajoutée  Proposer un calendrier éditorial mensuel  Rédaction de communiqués de presse  Rédaction des newsletters  Objectifs de la mission :</p> <p>Personnal Branding : Renforcer la communication autour de Curlance.  Développement de tous ses réseaux sociaux.  Buzz sur l'application mobile : notamment grâce au travail en amont sur les réseaux.  Cibles de la mission :</p> <p>Lancement d'un crowdfunding pour le projet Curlance.</p>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p>Curieux, esprit créatif, ayant une bonne culture générale, appréciant l'univers de la beauté, du bien-être, du luxe et des voyages</p> <p>Qualités journalistiques : être capable de trouver les informations qui vont nourrir ses écrits et de retranscrire une expérience</p> <p>Capacités rédactionnelles avérées : être à l'aise avec l'expression écrite, posséder un vocabulaire riche et une orthographe parfaite</p> <p>Approche marketing : savoir créer de belles phrases d'accroches et une capacité à donner envie</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	<p>Contexte :</p> <p>Créée en 2009, Catherine PONDY alias Cate est une micro-entreprise spécialisée dans le secteur de la beauté et du bien-être. Son domaine principal est un service esthétique régi au travers de son métier de maquilleuse/coiffeuse freelance dans la mode. Cette année l'entreprise intègre le digital à son expansion.</p> <p>Cate P Beauty souhaite lancer sa première application mobile. CURLANCE : Le coach capillaire 3.0 spécialisé pour les cheveux bouclés, frisés et crépus. Dans</p>



	<p>ce cadre du fort développement de l'entreprise nous recherchons une équipe de nouveaux talents pour le lancement de cette nouvelle application.</p> <p>Vous cherchez une start-up dans laquelle vous pourrez jouer un rôle clé et faire partie de l'aventure avec Cate. Vous avez une appétence pour le web, les nouvelles technologies, la beauté et le luxe. Rejoignez-nous !</p>
<b>ENTREPRISE</b>	CURLANCE

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :  
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr***

**OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE**  
**Service vie économique et emploi**

<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>Community manager(H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	Stage de 2 mois non-rémunéré
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Plein temps, en télétravail
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Télétravail
<b>SALAIRE</b>	
<b>MISSIONS</b>	<p>Missions</p> <p>Etablir une stratégie digitale sur les réseaux sociaux afin de répondre aux objectifs de la marque</p> <p>Animer, gérer et mettre à jour le blog, Facebook, Instagram, Pinterest</p> <p>Mettre en place un rétro planning pour promouvoir la marque</p> <p>Animer les communautés et renforcer leurs cohésions</p> <p>Etablir le reporting, analyse hebdomadaire et mensuelle</p> <p>Développer le trafic du blog et de la chaine Youtube</p> <p>Objectifs de la mission :</p> <p>Personnal Branding : Renforcer la communication autour de Curlance.</p> <p>Développement de tous ses réseaux sociaux.</p> <p>Buzz sur l'application mobile : notamment grâce au travail en amont sur les réseaux.</p> <p>Cibles de la mission :</p> <p>Lancement d'un crowdfunding pour le projet Curlance.</p>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p>Bac +2/3. Passionné(e) par les réseaux sociaux, créatif(ve), innovant(e) et ayant une forte sensibilité marque, vous avez une bonne maîtrise technique des plateformes sociales (facebook, instagram, twitter, pinterest ... ). La connaissance des outils Adwords est un plus. La maîtrise de Facebook Ads est requise.</p> <p>Vous avez un bon relationnel, vous êtes autonome et savez prendre des initiatives. Vous avez un bon esprit d'équipe et analytique. Vous êtes dynamique et rigoureux (se).</p> <p>Sens du détail</p> <p>Autonome et responsable</p> <p>Capacité à la prise d'initiative</p> <p>Une bonne maîtrise de l'anglais (écrit, oral)</p> <p>Ecoute, sensibilité web et capacité à travailler en équipe.</p> <p>Rigoureux(se), organisé(e), créatif(ve), polyvalent(e) et autonome</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	<p>Contexte :</p> <p>Créée en 2009, Catherine Pondy alias Cate est une micro-entreprise</p>

	<p>spécialisée dans le secteur de la beauté et du bien-être. Son domaine principal est un service esthétique régit au travers de son métier de maquilleuse/coiffeuse freelance dans la mode. Cette année l'entreprise intègre le digital à son expansion.</p> <p>Cate P Beauty souhaite lancer sa première application mobile. CURLANCE : Le coach capillaire 3.0 spécialisé pour les cheveux bouclés, frisés et crépus. Dans ce cadre du fort développement de l'entreprise nous recherchons une équipe de nouveaux talents pour le lancement de cette nouvelle application.</p> <p>Vous cherchez une start-up dans laquelle vous pourrez jouer un rôle clé et faire partie de l'aventure avec Cate. Vous avez une appétence pour le web, les nouvelles technologies, la beauté et le luxe. Rejoignez-nous !</p>
<b>ENTREPRISE</b>	CURLANCE

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :***

***Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***

<b>OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE</b> <b>Service vie économique et emploi</b>	
<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>Responsable des réseaux sociaux et du développement commercial (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	STAGE 2 mois
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	Des maintenant ou fin avril 2021 au plus tard
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Temps plein
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Télétravail / Suresnes (92) / Paris (8ème)
<b>SALAIRE</b>	
<b>MISSIONS</b>	<p>Descriptif du poste – Stage de rêve : bras droit de la fondatrice            Cette mission est pour vous si :</p> <p>Vous êtes disponible très rapidement            Vous êtes un king/une queen des réseaux sociaux et souhaitez déployer la ligne éditoriale de la marque sur les réseaux sociaux : Instagram, Tik Tok, Pinterest, Facebook, LinkedIn            Vous vous passionnez par le métier de Community manager et/ou d'Entrepreneur            Vous rêvez de nous aider à imaginer de jolies collabs            Vous êtes curieux et aimez fouiner sur internet pour repérer les tendances, best practices...            Vous craquez pour nos petits bijoux            Vous souhaitez découvrir l'envers du décor et participer à la croissance d'une jeune marque</p>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p>Profil recherché – Pépète en stage            Etudiant(e) en école de commerce/communication            Vous êtes une personne 3.0 c'est à dire que vous passez votre vie sur votre smartphone            La langue de Molière n'a aucun secret pour vous. Et la langue de Shakespeare est un plus !            Connaissances analytiques sur les réseaux sociaux / maîtrise des outils social performance / social posting            Vous avez très envie de mettre des paillettes dans la vie de nos client(e)s            Passionné, très créatif, vous débordez d'idées pour créer un contenu canon et unique            Dynamique et force de proposition, pour accompagner le développement d'une start-up</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	<p>À propos de NINA MIKHA</p> <p>Jeune marque créée en 2019, NINA MIKHA réalise des collections de bijoux fins, chic et fun, 100% personnalisables grâce à son concept unique de bar à</p>

	<p>pompons. Des bijoux de qualité, en plaqué or ou en argent, faits main dans notre atelier.</p> <p>Startup en plein développement, de nombreux défis s'offrent à nous, et nous avons besoin de vous pour les réaliser !</p>
<b>ENTREPRISE</b>	NINA MIKHA

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :***  
***Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***

<b>OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE</b> <b>Service vie économique et emploi</b>	
<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>Chargé de projet accès à l'emploi des jeunes, développement dispositif service civique (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	Stage 6 mois
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	1 <sup>er</sup> avril 2021
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	Plein temps
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Suresnes (92)
<b>SALAIRE</b>	Conventionnel
<b>MISSIONS</b>	<p>Gestion de projets :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Participe à la conception et à la mise en œuvre de projets favorisant l'accès à l'emploi des jeunes (mise en œuvre du plan 1 Jeune 1 Solution, développement de l'accueil de volontaires en services civiques dans les services de la ville ou dans des structures partenaires, organisation d'événements en direction du public « jeune »).</li> <li>-Fait le lien entre les services de la ville qui proposent des missions de service civique et les conseillers emplois de la ville ou de la Mission Locale qui peuvent positionner des volontaires sur ces missions.</li> <li>-Développement des liens avec les partenaires : Développe des liens et des réseaux avec les partenaires institutionnels ou associatifs ainsi qu'avec les services de la Ville ; Organise des réunions de présentation des dispositifs spécifiques à l'emploi des jeunes et sur le dispositif «services civiques».</li> <li>-Communication : Développe de nouveaux outils de communication, en direction notamment des jeunes en recherche d'emploi ; participe au développement de la communication « Internet et réseaux sociaux » du service Vie économique et Emploi ; Communique sur les activités du service.</li> <li>-Diffuse et relaie l'information au sein de la collectivité (agents, services, hiérarchie, élus).</li> <li>-Réalise des supports d'information et de communication à destination des administrés et des partenaires</li> <li>-Conçoit et organise des événements en direction des demandeurs d'emploi (Evénement Chope ton taff prévu en juin 2021 ; Forum de l'Emploi prévu en septembre 2021s entreprises...)</li> </ul>
<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	Théoriques : Connaissance des domaines de l'emploi et de l'insertion

	<p>professionnelle</p> <p>Connaissance des techniques et outils de communication ; Connaissances du fonctionnement des collectivités territoriales Bonne culture générale.</p> <p>Techniques/ Pratiques : Connaissance des procédures. Utilisation des outils de bureautique informatique (Word / Excel, Powerpoint). Travail en mode projet</p> <p>Aptitudes/Qualités : qualités relationnelles, capacités d'initiative, aisance rédactionnelle et orale, sens du service public.</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	La Directrice du pôle sera le tuteur de stage et assurera un suivi régulier de l'activité du stagiaire.
<b>ENTREPRISE</b>	Ville de Suresnes

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :***  
***Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***

**OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE**  
**Service vie économique et emploi**

<b>INTITULE DU POSTE</b>	<b>TECHNICIEN HOT LINE INFORMATIQUE (H/F)</b>
<b>TYPE DE CONTRAT</b> <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
<b>NOMBRE DE CONTRATS</b>	1
<b>DATE DE DEMARRAGE</b>	Dès que possible
<b>SUIVI DU RECRUTEMENT</b>	Patrick Puissant
<b>HORAIRES</b>	– Horaires de travail réguliers (9h-12h30 / 14h-17h30)
<b>LIEU DE TRAVAIL</b>	Rueil Malmaison (92)
<b>SALAIRE</b>	Selon profil – Participation au transport, tickets restaurants – Entreprise dynamique, en pleine évolution – Possibilité d'évolution au sein de l'entreprise, en fonction de vos compétences et de vos envies et du développement de l'activité.
<b>MISSIONS</b>	<p>Le logiciel GID, ainsi que le matériel informatique, est indispensable aux chirurgiens-dentistes. Votre mission est de leur fournir des solutions à leur problèmes, qu'ils soient dus au paramétrage du logiciel, à sa mauvaise compréhension ou utilisation, ou plus largement au matériel informatique utilisé. En particulier vos responsabilités sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Assurer la maintenance téléphonique Hot Line utilisateurs en suivant les protocoles techniques et administratifs.</li> <li>– Répondre aux questions des utilisateurs et quand c'est possible les aider à progresser dans leur maîtrise du logiciel et de leurs outils informatiques.</li> <li>– Assurer le suivi des demandes jusqu'à leur résolution.</li> <li>– Déployer les mises à jour.</li> <li>– Dépanner les logiciels et matériels installés. Déplacements ponctuels chez les clients quand nécessaire.</li> <li>– Former au maximum les utilisateurs afin de limiter les appels. Faire remonter les informations et questions récurrentes à communiquer dans la newsletter et via le site internet.</li> <li>– Améliorer le niveau des prestations de maintenances et des interventions de SAV vendues auprès des clients.</li> <li>– Enrichir et mettre à jour la base de données mode d'emploi et de référence du service technique. Vous contribuez également à la vente de consommables et à l'identification d'opportunités commerciales.</li> </ul> <p>Rapidité et fiabilité de la réponse sont essentiels pour que nos clients puissent travailler en toute sérénité. Vous avez un rôle essentiel puisque vous êtes l'ambassadeur de l'entreprise auprès de ses clients. Vous travaillez en étroite collaboration avec le responsable technique, et en lien direct avec la direction pour la partie commerciale &amp; développement. Votre bonne humeur et votre enthousiasme feront écho à la bonne ambiance et à l'esprit d'équipe qui règnent dans nos locaux.</p>



<b>FORMATION ET COMPETENCES</b>	<p>-En informatique : Réseau (Avancé), Windows (Avancé), branchements</p> <p>-Réelle appétence pour les outils informatiques, côté utilisateur</p> <p>-Pédagogie, sens du service, capacité d'écoute, d'observation et d'analyse, sang-froid, organisation</p> <p>-Dynamique, vous aimez travailler en équipe et avez un réel sens du service clients ; vous savez poser des questions pour comprendre le besoin client et reformuler pour vous assurer d'avoir compris</p> <p>-Vous possédez une formation BTS, et une expérience de 2 ans minimum dans une PME et / ou dans un centre d'appel</p> <p>-Permis B</p> <p>Vous prendrez toute votre place au sein de l'équipe en favorisant la communication interne et la prise en charge des clients et en sachant organiser votre temps pour gérer les pics d'appels et le temps entre les appels pour faire avancer les dossiers.</p>
<b>CONTEXTE DE TRAVAIL</b>	<p>Vous avez le sens du contact, et aimez résoudre les problèmes informatiques d'utilisateurs ? Vous souhaitez avoir un travail qui a du sens ? Rejoignez une équipe à taille humaine, dont la mission est de fournir aux dentistes les outils logiciels et technologiques leur permettant de se consacrer pleinement à soigner leurs patients. La société ERIC France, entreprise éditrice du logiciel dentaire GID, offre depuis 35 ans à ses clients dentistes une solution globale performante et innovante, articulée autour du logiciel GID mais aussi de matériel informatique et de radiologie. L'entreprise se positionne sur un créneau haut de gamme et sur mesure pour des praticiens exigeants, avec laquelle elle a développé des relations fortes.</p>
<b>ENTREPRISE</b>	ERIC France

***Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :***  
***Mail : [ppuissant@ville-suresnes.fr](mailto:ppuissant@ville-suresnes.fr)***