

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Responsable développement commercial (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Courbevoie (92)
SALAIRE	Selon le profil
MISSIONS	<p>Pour renforcer l'équipe commerciale Ile-de-France, nous recrutons un(e) responsable de développement commercial rigoureux(se), doté(e) d'un fort esprit d'entreprise, donnant du sens à ses projets commerciaux et sachant piloter des groupes projets pour créer et vendre des offres de services B to B sur-mesure auprès de clients multiples et de haut niveau.</p> <p>En tant que responsable de développement commercial, vous agirez tel un véritable chef d'orchestre avec pour missions principales :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ciblage et prospection de nouveaux clients pour nos métiers multi-services, tous secteurs d'activité, - Co-construction d'offres sur-mesure en partenariat avec les experts métiers et les équipes opérationnelles de GSF, - Vente, soutenance, négociation, contractualisation des contrats commerciaux.
FORMATION ET COMPETENCES	Formation bac +5 et/ou 5 ans d'expérience dans la vente de services. Nous recherchons avant tout une personnalité conjuguant sens du service, sincérité, rigueur, autonomie, capacité de conviction, capacité à animer des groupes projets, capacité à travailler en collectif.
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>GSF, leader sur le secteur des services, œuvre depuis 60 ans auprès des plus grandes entreprises françaises pour développer et offrir à ses clients des prestations multi-services innovantes au service de leur performance. Services à l'occupant dans l'environnement tertiaire, accueil et conciergerie, production et contrôle qualité dans l'industriel, logistique et manutention, bionettoyage et services hôteliers, ultra propreté pour l'environnement pharmaceutique ou agro-alimentaire, gestion des déchets, pilotage ...</p> <p>GSF, c'est :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des valeurs d'excellence au service de nos collaborateurs et de nos clients, - 1ère entreprise de service au classement ECOVADIS #83/100, - 1 milliard € de chiffre d'affaires, - Seule entreprise de services française avec une croissance interne > 5% /an depuis sa création

	<p>Rejoindre GSF, c'est rejoindre une société qui vous offre :</p> <ul style="list-style-type: none">· Appartenance à une entreprise humaine et une équipe commerciale performante, fun et dynamique,· Management de proximité,· CRM + Assistantes commerciales pour rédaction des offres,· Parcours d'intégration et de formation de 7 semaines,· Package de rémunération attractif (fixe + variable) selon compétences et expérience,· Voiture, titres restaurants, mutuelle prise en charge par l'employeur + Mutuelle complémentaire
ENTREPRISE	GSF

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	
INTITULE DU POSTE	Assistant commercial France et export (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes (92)
SALAIRE	Selon le profil
MISSIONS	<p>En tant qu'Assistant(e) Commercial(e), vos missions seront :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestion des comptes existants France et International (Europe, Dom-Tom, Grand Export US, EAU, Asie) - Prospection de nouveaux comptes - Prise de commandes auprès des comptes revendeurs, commerciaux et agents France et international - Suivi des commandes et des livraisons, devis transport, gestion des litiges - Facturation, administration des ventes, gestion du fichier client - Suivi des créances et relances clients si nécessaire - Préparation, participation et suivi des salons professionnels - Répondre aux questions, demandes et réclamations des clients professionnels et particuliers si nécessaire
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Vous possédez un niveau Bac +3 minimum, DUT ou BTS à orientation commerciale.</p> <p>Organisé(e), réactif(ve) avec un excellent sens du relationnel, vous aimez le contact client et avez un goût particulier pour le business development. Le client est au cœur de votre métier, vous savez trouver des solutions et résoudre des problèmes. Vous êtes flexible et aimez travailler au sein d'une petite équipe jeune et réactive. Vous apportez vos compétences développées à travers une expérience commerciale d'un ou deux ans.</p> <p>Très bonne connaissance de l'Anglais écrit et parlé exigée. Notions d'allemand et/ou d'espagnol est un plus Connaissance Windows Professional (Word, Excel) Connaissance logiciel de gestion (EBP Gestion est un plus) Excellente orthographe</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>Les Jardins de la Comtesse est une marque française de référence spécialisée depuis 15 ans dans les arts de la table outdoor : vaisselle en mélamine, paniers en osier pour le pique-nique, sacs à dos, plaids et accessoires pique-niques premium. Les produits sont vendus aux particuliers par l'intermédiaire de notre site http://www.lesjardinsdelacomtesse.com et sur</p>

	<p>les marketplaces et en BtoB aux boutiques spécialisées décoration/ arts de la table / jardins, concepts stores et grands magasins. Les ventes à l'étranger représentent plus de 40% du CA. Dans le cadre de notre croissance en France et à l'international nous recrutons un(e) assistant(e) commercial(e) France / Export. A ce poste, vous participerez activement au développement de la marque et intégrerez une entreprise de 8 personnes où esprit d'équipe et bonne humeur sont au cœur des journées !</p> <p>Le poste sédentaire basé à Suresnes (92) près de la gare SNCF Suresnes Mont Valérien et du tramway T2 Belvédère.</p>
ENTREPRISE	Les Jardins de la Comtesse

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	
INTITULE DU POSTE	Responsable développement Commercial-Secteur RH H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Package fixe + variable de 50 à 65k€ brut annuel suivant expériences et expertises. 10 RTT Mutuelle à 50% Transport à 50% Titres restaurant à 50%
MISSIONS	<p>Missions Principales :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Gérer un portefeuille clients actifs -Entretenir la relation avec des partenaires actifs sur nos précédents événements et activer de nouvelle(s) participation(s) -Identifier les prospects et décisionnaires (direction générale, direction marketing), qualifier les contacts et les intégrer au CRM -Créer et engager des séquences commerciales afin de contacter les prospects précédemment identifiés -Effectuer des sessions de "mass calling" auprès des prospects -Comprendre les cibles et besoins des prospects - Proposer nos solutions d'accélération de business les plus adaptées -Gérer en autonomie les différents outils CRM (Hubspot), Intranet, Monday
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Pré requis</p> <p>Connaissance des sujets portés par les Ressources Humaines au sein des entreprises.</p> <p>Profil recherché :</p> <p>En tant que commercial tu as toujours recherché l'outil qui te permettrait d'accélérer ton business ?</p> <p>Tu adores les relations humaines, les échanges business informels.</p> <p>Ton premier objectif est de permettre à tes clients d'être plus performants, de les accompagner dans leur réussite.</p> <p>Tu as la volonté d'acquérir de nouvelles compétences, de grandir et d'avoir expérience unique dans la génération de leads pour tes futurs clients.</p> <p>Tu es force de proposition, indépendant(s), et tu gardes le sourire même lorsqu'il n'y a plus café !</p> <p>Compétences :</p> <p>Goût prononcé pour le relationnel humain, grande autonomie, solides</p>

	<p>qualités organisationnelles, forte patience et persévérance. Utilisation pack microsoft (PowerPoint, Excel, Word ...), hubspot (ou autre CRM), sales navigator, nomination (Ou autres outils de ce type).</p> <p>Expérience(s) exigée(s) : Première expérience significative d'au moins 2 ans sur un poste de responsable commercial.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>Digilinx, maison mère des BigBoss fondée en 2011, est un spécialiste de la génération de leads BtoB via l'événementiel.</p> <p>La société cible les directions fonctionnelles (nommées les big boss) et leurs prestataires.</p> <p>Stratégiques (les sponsors). Basée à Suresnes, l'équipe représente une trentaine de collaborateurs permanents dans un esprit Start-up.</p>
ENTREPRISE	DIGILINX – LES BIG BOSS

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

INTITULE DU POSTE	Key Account Manager H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Saint Denis
SALAIRE	Rémunération : fixe sur 12 mois+ 40% de variable + véhicule de fonction + smartphone + pc portable + participation + plan d'épargne + mutuelle prévoyance.
MISSIONS	Description du poste Nous recherchons un Key Account manager F/H pour gérer nos clients Grande distribution et Logistique. Au sein de l'équipe Comptes nationaux, vos missions sont variées : – Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise pour le compte des clients dont vous avez la charge : établir un Business Plan comme un Responsable de B.U. – Analyser les besoins du client et proposer des solutions techniques adaptées. – Développer et fidéliser votre portefeuille de clients grands comptes. – Etablir et suivre un plan de prospection de compte stratégique en concertation avec sa direction. – Elaborer une stratégie par compte et identifier les leviers pour atteindre les objectifs, – Détecter et gérer les projets (négociation à long terme). – Rendre compte de votre activité commerciale par un reporting régulier (plans d'action et PBI etc....) – Communiquer en interne avec les différents services (Direction technique, Achats, Juridique, Marketing, ...), afin de répondre aux attentes du client en termes techniques, commerciales et de développer la marge et la PO sur ces comptes – Piloter votre chiffre d'affaires, vos marges, vos prix de revient, votre budget...
FORMATION ET COMPETENCES	Profil Formation Bac +4 en Commerce / 5 ans minimum expérience souhaitée en tant que KAM dans l'industrie et réel esprit de chasseur. La connaissance du secteur Grande distribution et/ou des Logisticiens en France est un plus. Qualités personnelles : Capacités d'analyse, de négociation, grande adaptabilité et de communication.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Chubb Fire & Security est une entreprise d'API Group et comporte quatre activités principales : • Chubb Systèmes de sécurité incendie : détection incendie marque Chubb, • Chubb Protection incendie : protection incendie (SICLI) et formations, • CEMIS : systèmes de sécurité incendie multimarques, • Chubb Delta : sécurité électronique et services connectés. Chubb Fire & Security compte parmi les leaders en France en solutions et services de sécurité incendie et de sécurité électronique pour les entreprises et les particuliers. Avec un important réseau de techniciens, de commerciaux et d'agences locales, nos 4 000 collaboratrices et collaborateurs, couvrent l'ensemble du territoire français et assurent un service de proximité à nos

	<p>clients : immeubles de bureaux, sites industriels, centres commerciaux, écoles, hôpitaux, data centers, administrations, musées, etc. Nos solutions comprennent l'installation et la maintenance de systèmes de détection, d'extinction et d'évacuation d'incendie ainsi que des activités de formation. Rejoignez une équipe dynamique et à taille humaine, qui aura à cœur de vous accompagner !</p>
ENTREPRISE	CHUBB

***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

INTITULE DU POSTE	Commercial contrats et services H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Rosny sous Bois
SALAIRE	Rémunération : fixe sur 12 mois + prime + véhicule de service + carte essence + smartphone + pc portable + indemnité repas + participation + plan d'épargne + mutuelle prévoyance.
MISSIONS	Périmètre du poste : départements 94 et 77 Vous êtes autonome dans votre organisation avec une présence à l'agence de Rosny sou Bois (93) en fonction de votre activité. Vous participez au développement de notre activité auprès d'une clientèle BtoB. Description du poste Fidéliser et développer votre portefeuille de clients existants et « sauvegarder » les contrats • En commercialisation une offre de produits et de services • En rendant régulièrement visite à vos clients : fort enjeu de proximité et réactivité, • En anticipant leurs problématiques et détectant leurs besoins • En étant réactif quant à la proposition et conception des offres techniques, réponse à appels d'offres, rédaction des devis, chiffrages ... Vendre nos produits et services • En proposant en permanence des améliorations sur les solutions vendues, déjà installées ou sur les nouveaux services associés, • En proposant des solutions et des technologies complémentaires aux clients acquis afin de développer votre activité (chiffre et volume), • En diversifiant les services sur les sites déjà équipés en proposant des nouvelles technologies, • En rédigeant les propositions commerciales et les négociant, • En assurant un rôle de conseil.
FORMATION ET COMPETENCES	Profil De formation technique et/ou commerciale Bac+2/3 minimum, vous avez 2 ans minimum d'expérience commerciale et une forte appétence pour la vente technique et la relation client. Nous vous formerons à nos produits et solutions et vous accompagnerons dans votre évolution. Qualités personnelles • Personne de terrain, autonome, réactive et disponible, vous avez le sens du service et un excellent contact client • Grande rigueur, sens de l'organisation et gestion des priorités.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Chubb Fire & Security est une entreprise d'API Group et comporte quatre activités principales : • Chubb Systèmes de sécurité incendie : détection incendie marque Chubb, • Chubb Protection incendie : protection incendie (SICLI) et formations, • CEMIS : systèmes de sécurité incendie multimarques, • Chubb Delta : sécurité électronique et services connectés. Chubb Fire & Security compte parmi les leaders en France en solutions et services de sécurité incendie et de sécurité électronique pour les entreprises et les particuliers. Avec un important réseau de techniciens, de commerciaux et

	<p>d'agences locales, nos 4 000 collaboratrices et collaborateurs, couvrent l'ensemble du territoire français et assurent un service de proximité à nos clients : immeubles de bureaux, sites industriels, centres commerciaux, écoles, hôpitaux, data centers, administrations, musées, etc. Nos solutions comprennent l'installation et la maintenance de systèmes de détection, d'extinction et d'évacuation d'incendie ainsi que des activités de formation. Rejoignez une équipe dynamique et à taille humaine, qui aura à cœur de vous accompagner !</p>
ENTREPRISE	CHUBB

***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

INTITULE DU POSTE	Commercial contrats et services H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Rosny sous Bois
SALAIRE	Rémunération : fixe sur 12 mois + prime + véhicule de service + carte essence + smartphone + pc portable + indemnité repas + participation + plan d'épargne + mutuelle prévoyance.
MISSIONS	Périmètre du poste : départements 94 et 77 Vous êtes autonome dans votre organisation avec une présence à l'agence de Rosny sou Bois (93) en fonction de votre activité. Vous participez au développement de notre activité auprès d'une clientèle BtoB. Description du poste Fidéliser et développer votre portefeuille de clients existants et « sauvegarder » les contrats • En commercialisation une offre de produits et de services • En rendant régulièrement visite à vos clients : fort enjeu de proximité et réactivité, • En anticipant leurs problématiques et détectant leurs besoins • En étant réactif quant à la proposition et conception des offres techniques, réponse à appels d'offres, rédaction des devis, chiffrages ... Vendre nos produits et services • En proposant en permanence des améliorations sur les solutions vendues, déjà installées ou sur les nouveaux services associés, • En proposant des solutions et des technologies complémentaires aux clients acquis afin de développer votre activité (chiffre et volume), • En diversifiant les services sur les sites déjà équipés en proposant des nouvelles technologies, • En rédigeant les propositions commerciales et les négociant, • En assurant un rôle de conseil.
FORMATION ET COMPETENCES	Profil De formation technique et/ou commerciale Bac+2/3 minimum, vous avez 2 ans minimum d'expérience commerciale et une forte appétence pour la vente technique et la relation client. Nous vous formerons à nos produits et solutions et vous accompagnerons dans votre évolution. Qualités personnelles • Personne de terrain, autonome, réactive et disponible, vous avez le sens du service et un excellent contact client • Grande rigueur, sens de l'organisation et gestion des priorités.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Chubb Fire & Security est une entreprise d'API Group et comporte quatre activités principales : • Chubb Systèmes de sécurité incendie : détection incendie marque Chubb, • Chubb Protection incendie : protection incendie (SICLI) et formations, • CEMIS : systèmes de sécurité incendie multimarques, • Chubb Delta : sécurité électronique et services connectés. Chubb Fire & Security compte parmi les leaders en France en solutions et services de sécurité incendie et de sécurité électronique pour les entreprises et les particuliers. Avec un important réseau de techniciens, de commerciaux et

	<p>d'agences locales, nos 4 000 collaboratrices et collaborateurs, couvrent l'ensemble du territoire français et assurent un service de proximité à nos clients : immeubles de bureaux, sites industriels, centres commerciaux, écoles, hôpitaux, data centers, administrations, musées, etc. Nos solutions comprennent l'installation et la maintenance de systèmes de détection, d'extinction et d'évacuation d'incendie ainsi que des activités de formation. Rejoignez une équipe dynamique et à taille humaine, qui aura à cœur de vous accompagner !</p>
ENTREPRISE	CHUBB

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

Conseillère / Conseiller de Vente Boutique

Postes à pourvoir :

- CDI temps plein Saint Cloud
 - CDI temps plein Rueil Malmaison
 - CDI temps partiel 10H hebdo sur Rueil Malmaison
-

SEGGALI, entreprise locale et familiale basée à Saint Cloud, est spécialisée dans la torréfaction depuis 1979 et dispose aujourd'hui de 2 boutiques de vente de café et thé d'exception ainsi que d'accessoires café et thé (boutique à Saint Cloud et à Rueil Malmaison).

Simple ou complexe, d'une torréfaction ambrée ou brune, Seggali sélectionne chacune de ses variétés au plus près de sa récolte, ils créent des assemblages et torréfient leurs crus chaque semaine pour garantir un maximum de fraîcheur en s'efforçant de rester fidèle au travail des producteurs en amont de la chaîne.

La promesse de Seggali est d'offrir à chacun des moments de partage savoureux, des instants de convivialité autour de produits de qualité aux arômes délicats et diversifiés.

Vos missions :

Vous serez responsable de l'accueil, de la vente et du conseil aux clients d'une des 2 boutiques de Seggali.

À cet égard, vous gérez les réceptions des marchandises, le rayonnage, l'affichage des prix, la mise en valeur de la vitrine.

Vous préparez également les commandes pour le click and collect, et éventuellement la VAD (vente à distance) et le B to B (clients pro).

Vous êtes en charge de la gestion des stocks et êtes garant de la bonne tenue de la caisse. Vous avez à votre disposition un ensemble d'outils et de logiciels performant pour vous aider à remplir cette mission.

Profil recherché :

Vous avez une forte appétence pour le café-thé et/ou vous avez soif d'apprendre sur le monde de la torréfaction. Vous êtes doté d'un sens relationnel et commercial avéré et vous aimez prendre soin de la clientèle.

La qualité de votre conseil vous permet de garantir la satisfaction de vos clients.

Nous nous engageons à développer vos compétences pour que vous deveniez un conseiller spécialisé en café et thé, des formations régulières sur les produits, viendront renforcer cette expertise.

Vous aimez travailler en autonomie tout en respectant un cadre fixé. Vous êtes rationnel et vous avez un sens pour la logistique.

Merci d'adresser vos candidatures exclusivement par mail à l'adresse suivante

: contact@seggali.com

SERVICE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET EMPLOI

16 Bis rue de la Folie – 92420 Vaucresson

01 71 02 80 70

OFFRE PARTENAIRE

URGENT

INTITULÉ

**SUPER U VAUCRESSON
RECRUTE
EMPLOYÉS LIBRE SERVICE
ET/ OU
HÔTES DE CAISSE H/F**

VOS MISSIONS

Véhicule souhaitable ou habiter à proximité

- Procédures d'encaissement
- Règles et consignes de sécurité
- Encaisser le montant d'une vente
- Réaliser le comptage des fonds de caisses
- Réaliser les transactions monétaires entre le coffre et les caisses
- Contrôler et rédiger l'application des consignes
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Accueillir et conseiller les clients
- Gérer l'attractivité de votre rayon
- Transporter et installer des marchandises en rayon en respectant leur implantation
- Conditionner les produits et réaliser le contrôle d'étiquetage
- Trier et enregistrer les marchandises non vendables
- Gérer les stocks

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous aimez le contact clientèle
- Vous avez un esprit d'équipe développé
- Vous êtes dynamique et vous aimez le terrain
- Vous êtes Ponctuel(le) et organisé(e)
- Travail en équipe
- Sens de la communication
- Autonomie

**LIEU
HORAIRE
CONTRAT**

Vaucresson
Amplitude horaire de 5h du matin à 21h le soir
(roulement)

**SALAIRE
CONTACT**

CDI Temps plein
NC
emploi1@mairie-vaucresson.fr