

Travail 1: Les missions de l'équipe commerciale

➤1. Pour chaque poste vous précisez :

- . s'il s'agit d'un poste sédentaire ou itinérant
- . s'il s'agit d'un poste d'encadrement
- . les missions principales qui seront confiées aux candidats retenus

Offre 1 : Entreprise : Milesi SA, vernis pour bois.

Poste : Directeur Commercial h/f - Région Parisienne

Garantir, de façon autonome, la réalisation des objectifs importants de croissance et de développement des ventes fixées.

Responsabilités :

- Réaliser les plans de développement commerciaux de la société établis avec la Direction Générale.
- Définir, organiser et mettre en place, au niveau opérationnel, la stratégie commerciale à travers la gestion et la formation du réseau de vente, composé de vendeurs et d'assistants techniques.
- Collaborer avec le laboratoire Recherche et Développement pour identifier des projets de développement des produits et de technologie.

Cette position offre la possibilité d'une rémunération importante en correspondance avec les résultats réalisés et un développement professionnel intéressant pour les candidatures plus ambitieuses.

Déplacements sur la France.

Profil : H/F de formation commerciale Bac +3/4. Rémunération : 40 k€ + primes sur objectifs



Offre 2: **RESPONSABLE DE RAYONS ACCASTILLAGE ET PECHE**

CABESTO recrute un responsable de rayons évolutif pour son pôle accastillage et pêche.

Dynamique, concret (e) et passionné (e), vous avez la volonté de participer au lancement d'un nouveau concept de magasin et au développement du projet CABESTO.

Passionné par l'univers de la mer, vous souhaitez participer à la construction d'une entreprise en phase pionnière et évoluer avec elle.

Votre mission

Animé (e) par le Directeur du magasin, vous êtes responsable du pôle Nautisme (Bateau, Accastillage, Pêche)

- Vous gérez votre équipe : pilotage des heures, recrutement, animation
- Vous pilotez économiquement votre activité : suivi du niveau de CA, suivi du niveau de marge, gestion des stocks (responsabilité d'un compte d'exploitation)
- Vous participez à la construction du merchandising, du balisage et de l'information client
- Vous mettez en œuvre le linéaire et l'information client : réception/ réassort/balisage
- Vendeur (euse),
 - vous conseillez les clients
 - êtes responsable du dynamisme commercial de votre univers

Votre profil

Vous êtes enthousiaste et motivé pour entraîner une équipe dans la construction d'un projet pionnier.

Homme/Femme de terrain, vous êtes également soucieux du service client.

Passionné et pratiquant du bateau ou de la pêche, vous avez acquis de préférence une première expérience professionnelle dans la distribution.

Niveau d'étude minimum BAC+ 2 à BAC+5.

Type de contrat et rémunération

Contrat à Durée Indéterminée et rémunération en fonction de l'expérience et/ou des diplômes

Offre 3: CLESTRA *filiale leader dans le domaine de la cloison amovible*

Créer des espaces de travail à la fois fonctionnels et harmonieux qui permettent des reconfigurations complètes de bâtiments du tertiaire : telle est la vocation de nos 1100 collaborateurs.

Les entités du groupe CLESTRA conçoivent, fabriquent et installent leurs propres systèmes de cloisons tant pour des projets neufs que de rénovation.

Poste : Ingénieur des Ventes h/f à Malakoff (92)

Au sein de la Division régionale, vous participez au développement des ventes et à la promotion commerciale dans sa globalité : prospection, étude des cahiers des charges, chiffrage des projets et proposition des solutions techniques, négociation des contrats.

Profil : *De formation supérieure, vous justifiez d'une expérience réussie dans le domaine de la vente de projets dans le second œuvre du bâtiment. Au-delà de vos connaissances techniques, des qualités personnelles telles que sens du contact, capacité d'analyse, aptitude à construire sur la durée et crédibilité face à des interlocuteurs de haut niveau feront la différence.*

Connaissance du milieu professionnel régional et pratique de l'anglais appréciées.



Offre 4 : Description de l'enseigne

Filiale du Groupe Vivarte, DEFIMODE c'est aujourd'hui plus de 200 magasins, 1000 collaborateurs tous engagés dans la volonté de satisfaire sans cesse la clientèle grâce à une mode créative, tendance et un service vente chaleureux et professionnel.

Description de la mission

Premier représentant de DEFIMODE auprès de notre clientèle, vous contribuez à créer une ambiance conviviale sur votre magasin.

Vos missions:

- Vous favorisez un accueil chaleureux et conseillez la clientèle
- Vous veillez à une bonne tenue du magasin
- Vous participez au déballage des colis
- En charge d'un univers vous mettez en place et en valeur les collections.

Profil

Vous avez un grand sens du commerce, vous aimez la mode, vous êtes dynamique et souriant avec de l'expérience dans le commerce idéalement en textile.

Offre 5 : COMMERCIAUX DEFIBRILLATEURS

Implantée depuis 20 ans sur la région Rhône-Alpes, et dont les activités regroupent la location de solutions informatiques et bureautiques auprès de professionnels, recherche d'urgence plusieurs agents commerciaux partout en France dans le cadre du développement de son offre de défibrillateurs.

Votre mission

Vous serez en charge de la commercialisation de nos défibrillateurs auprès d'une clientèle diversifiée d'utilisateurs (collectivités et entreprises)

Vous prospectez de façon intensive afin d'élargir le portefeuille des nouveaux clients

- Vous participez à la promotion de l'offre commerciale, détectez les projets et identifiez les circuits décisionnels
- Vous analysez les besoins, et vous proposez des solutions adaptées
- Vous coordonnez la réalisation des offres commerciales
- Vous accompagnez le client jusqu'à la signature de l'offre et assurez ensuite le suivi commercial des projets
- Vous identifiez précisément les besoins de vos prospects et les qualifiez par rapport à notre offre
- Vous assurez la responsabilité commerciale de vos affaires jusqu'à leur achèvement

Votre profil

- De formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience dans la vente
- Vous êtes doté de réelles qualités commerciales, vous savez écouter et aimez convaincre
- Vous êtes motivé, passionné par la vente, dynamique et tenace, organisé.
- Rémunération attractive en fonction de vos résultats

Offre 6 :



Grande surface en Bricolage à prix discount

Partager des valeurs de proximité, de simplicité et de sincérité avec nos équipes et nos clients...
Développer un concept de magasin en volume et en densité, avec des prix bas tous les jours...

C'est cette association qui fait au quotidien la différence pour nos 6500 collaborateurs. Vous souhaitez partager cette différence ? Alors, rejoignez nos équipes.

Chefs de secteur évolutif h/f France Entière

Vous êtes un véritable commerçant avec la responsabilité de l'application d'un concept commercial précis et exigeant. Décideur de la fixation des prix de vente de vos produits, vous participez également à la publicité commerciale relative à votre secteur. Vigilant sur tous les éléments de gestion, vous analysez et positionnez votre secteur afin de définir des plans d'actions pertinents. Etre chef de secteur, c'est aussi recruter, intégrer, former et faire grandir une équipe de responsables de rayon et de vendeurs.

***Profil :** Fort d'une expérience dans la distribution (idéalement GSB), vous êtes mobile en France : venez vivre votre métier autrement et vous ouvrir de nouveaux horizons en participant à notre croissance !*

TRÈS BRICO, TRÈS DÉPÔT : envie de partager notre différence ?

Offre 7 : ASSISTANTE COMMERCIALE H/F TRILINGUE Néerlandais / Anglais / Français

MISSIONS PRINCIPALES :

Vous assurez l'interface entre les commerciaux et les prescripteurs. A cet effet, vous réalisez une première analyse des dossiers, en assurez la constitution et effectuez les relances nécessaires pour en assurer la bonne transformation.
Vous assurez le suivi des dossiers en relation avec le Service Client depuis leur montage jusqu'à la mise en production.

Pour ce faire, vous développez un pôle relationnel :

Vous communiquez avec les clients directs en néerlandais, anglais ou français sur l'avancement des dossiers de financement immobiliers et réclamez les pièces manquantes,

Vous renseignez également les clients par téléphone sur ces différents points,

Et communiquez de visu avec les services internes (analyse, gestion, nouvelle production).

Et un pôle administratif :

Vous montez les dossiers de prêts immobiliers sur informatique concernant les différentes variables d'une demande de prêt (projet immobilier, état civil du client, sa situation professionnelle...).

Et participez aux différentes tâches administratives de l'agence (courriers, faxes, simulations de prêts,...).

PROFIL :

De formation de l'enseignement supérieur, vous présentez un réel goût pour ce secteur d'activité Banque Finance.

Excellent relationnel, sens du travail en équipe et capacité à s'organiser sont des critères primordiaux pour réussir sur cette fonction.

Trilingue néerlandais, français et anglais courant est essentiel pour ce poste.

Type de contrat : CDI

Secteur d'activité : Personal Finance

Offre 8: Un(e) Téléprospecteur/(trice) à plein temps b to b sur Paris

Description du poste

Au sein d'une agence de travail temporaire à taille humaine, vous aurez en charge la prospection commerciale.

Prise de rendez vous et définition des besoins des différents prospects et clients.

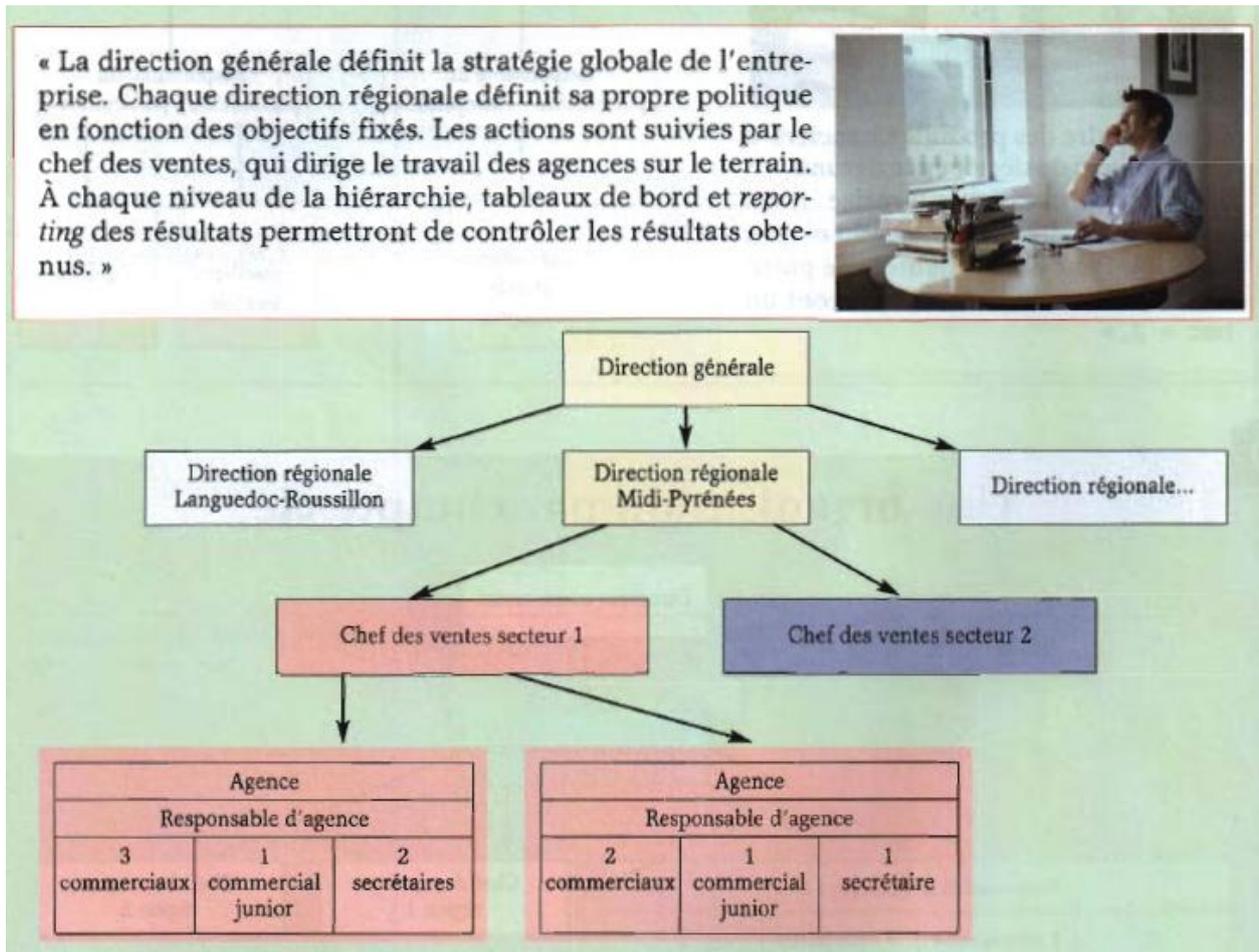
Conditions : Vous aurez un discours de qualité et la volonté de défendre des valeurs de respect, d'amour du travail bien fait et de qualité. Motivé(e) et force d'initiatives, vous aurez à cœur de relever ce défi.

Niveau d'étude requis : BAC+1

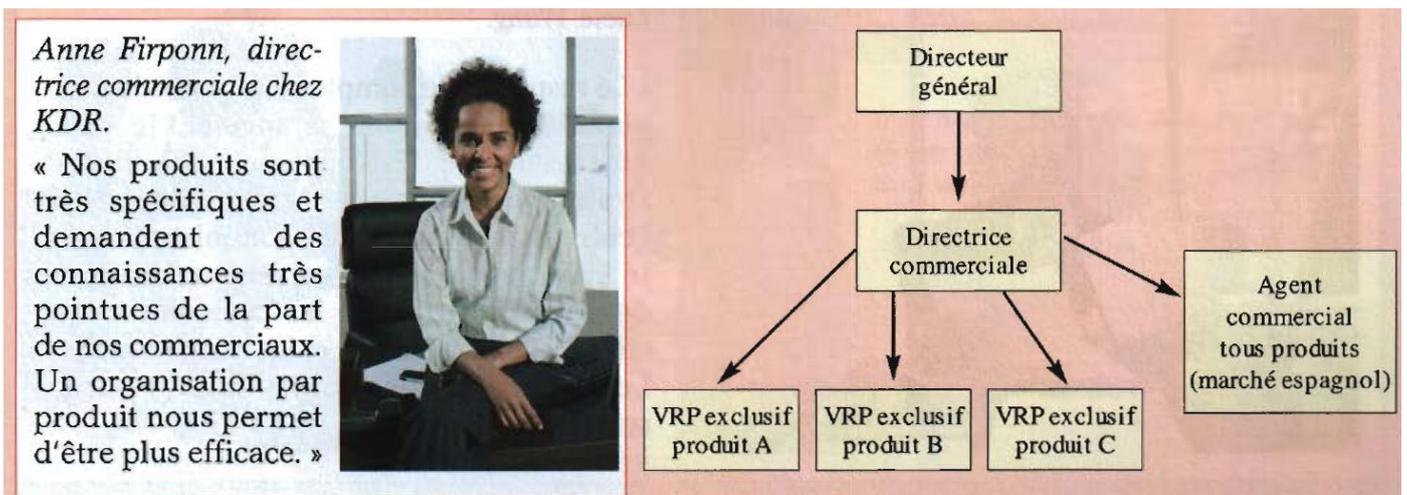
Travail 1: L'organisation de l'équipe commerciale

- 1. Pour chaque entreprise vous précisez en complétant la fiche de connaissance p.6
 - . le type d'organisation de l'équipe commerciale
 - . Les caractéristiques, avantages, inconvénients de chaque type d'organisation

Entreprise 1 :



Entreprise 2 :

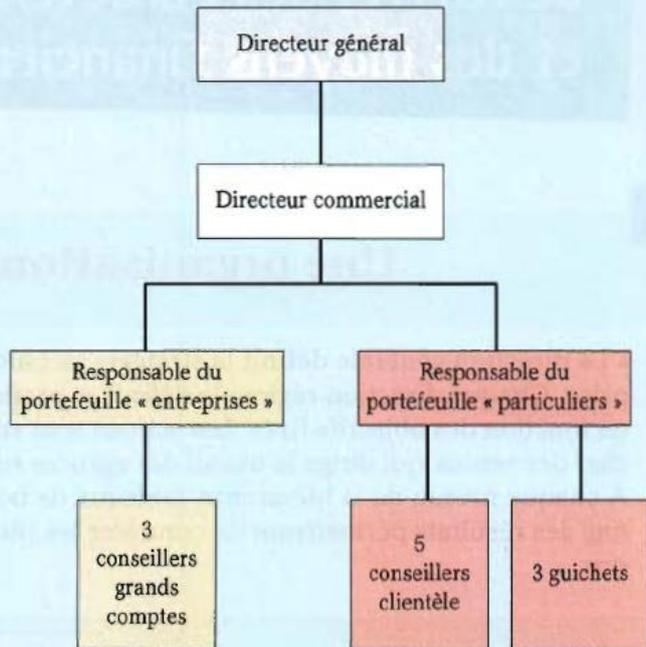


Entreprise 3 :

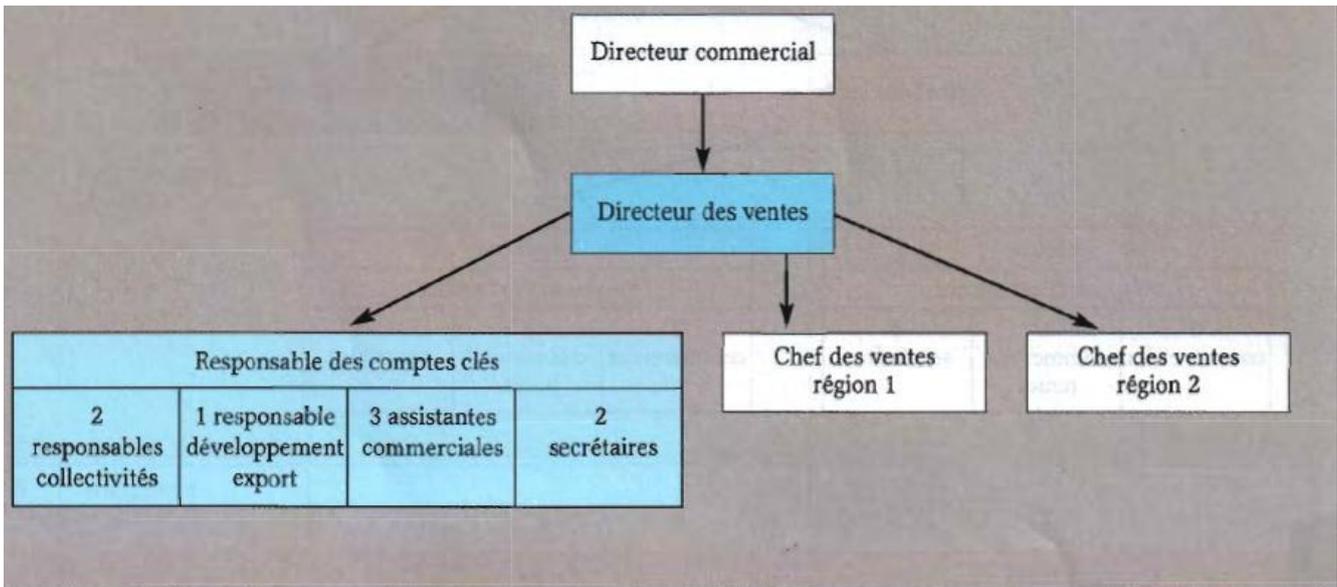
Steve Marnel, directeur de l'agence
Crédit agricole de Paris Gambetta.



« Pour vendre des produits financiers à une clientèle de décideurs exigeants, en général des chefs d'entreprise, nous embauchons des comptables au niveau bac + 4. Pour notre clientèle de particuliers, les conseillers clientèle ont un bac + 2. »



Entreprise 4 :



Lucie Wang.

« Le responsable comptes clés possède une place décisive dans sa société. Je suis responsable du développement des clients stratégiques, les plus "gros" clients de l'entreprise (collectivités, administrations). Je suis constamment amenée à négocier de gros contrats avec les décideurs : les enjeux sont importants et les budgets aussi. Les négociations commerciales sont souvent musclées. »

