

13 offres à pourvoir

OFFRE N°1

Chargé de clientèle HF

Intitulé : Chargé de Clientèle HF

Type de contrat : CDI

Durée du contrat : Indéterminé

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : vous justifiez d'une expérience de 2 ans sur un poste similaire.

Formation nécessaire : De formation Bac +2/3 en banque, finance et/ou commerce.

Missions :

Rattaché au Responsable de l'agence, vous prenez en charge le suivi et le développement d'un portefeuille de clients particuliers.

Vous accompagnez et conseillez les clients particuliers de votre portefeuille sur une large gamme de produits, services financiers et la concrétisation d'opération de crédits. A l'écoute, vous savez identifier et répondre aux besoins de vos clients.

Interlocuteur privilégié de vos clients, vous participez à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'agence.

Vous maîtrisez la gamme de produits et services, la gestion du risque ainsi que les méthodes de vente et la gestion d'un portefeuille client.

Votre succès au sein de l'agence dépend de votre pugnacité commerciale et de votre sens de la relation client.

Votre capacité à convaincre, votre sens des résultats et votre proactivité vous permettront de vous épanouir au sein d'une équipe conviviale et de poursuivre votre évolution sur les filières commerciales ou managériales.

Localisation géographique :

- Le Hainaut
- Compiègne et alentours

OFFRE N°2

Conseiller clientèle HF

Intitulé : Conseiller Clientèle HF

Type de contrat : CDI

Durée du contrat : Indéterminé

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Vous justifiez d'une première expérience au sein d'un établissement bancaire ou d'une expérience de 2 ans sur une fonction commerciale en assurance ou banque.

Formation nécessaire : De formation Bac +2/3 en banque, assurance, finance et/ou commerce.

Missions :

Rattaché au Responsable de l'agence, vous prenez en charge l'accueil et l'orientation des clients de l'agence.

En autonomie, vous traitez les opérations courantes et participez à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'agence.

Vous accompagnez et conseillez les clients particuliers de votre portefeuille sur une large gamme de produits et services financiers. Vous êtes à l'écoute et savez répondre aux besoins de vos clients.

Votre succès au sein de l'agence dépend de votre sens de l'accueil et de la relation client.

Votre capacité à convaincre, votre sens des résultats et votre proactivité vous permettront de vous épanouir au sein d'une équipe conviviale.

Localisation géographique :

- Le Hainaut
- Compiègne et alentours

OFFRE N°3

Conseiller commercial HF

Intitulé : Conseiller Commercial HF

Type de contrat : CDI

Durée du contrat : Indéterminé

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Première expérience souhaitée au sein d'un établissement bancaire.

Formation nécessaire : De formation Bac +2/3 en banque et/ou commerce

Missions :

Rattaché au Responsable de l'agence, vous prenez en charge l'accueil et l'orientation des clients de l'agence.

En autonomie, vous traitez les opérations courantes et participez à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'agence.

Vous êtes à l'écoute et savez saisir toute opportunité de promouvoir et vendre les produits et services de votre banque

Votre succès au sein de l'agence dépend de votre sens de l'accueil et de la relation client.

Votre rigueur, votre engagement au service du client et votre aisance relationnelle vous permettront de vous épanouir au sein d'une équipe conviviale.

Localisation géographique :

- Le Hainaut
- Compiègne et alentours

OFFRE N°4

Data Scientist H/F

Intitulé : Data Scientist HF

Type de contrat : CDI

Durée du contrat : indéterminé

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Première expérience souhaitée

Formation nécessaire : De formation supérieure en statistiques ou en data science, vous justifiez d'une première expérience en data analyse, statistique ou data science.

Vous maîtrisez les langages de programmation Python et Pyspark et faites preuve d'un réel intérêt pour la data science ainsi que pour les algorithmes de Machine Learning.

Missions :

Rattaché au Responsable du pôle Scores et Data Lab, acteur complémentaire et indispensable de ce Pôle vous prenez en charge des projets innovants.

En autonomie, vous intervenez sur les projets suivants :

- Créer et maintenir les outils de Scoring Risque et Marketing, en s'assurant de leur performance et de leur stabilité, et notamment les Scoring appliquer à l'octroi des prêts personnels.
- Etablir et refondre des modèles de Prévisions, et notamment les Prévisions de calcul des encours, en lien avec la Direction Financière.

Vous participez également à des projets en lien avec le marketing et notamment sur des projets Scoring Machine Learning (emailing, programme fidélité, etc.).

Vos missions incluent également la construction et l'animation d'ateliers transverses impliquant les métiers et les équipes informatiques afin de créer des produits « data » dans le but d'une prise en main facile et d'une réponse optimale au contexte d'utilisation opérationnelle.

OFFRE N°5

Gestionnaire de paie H/F

Intitulé : Gestionnaire de paie HF

Type de contrat : CDI

Durée du contrat : indéterminé

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : expérience souhaitée de 3 ans sur un poste similaire.

Formation nécessaire : De formation Bac +2/3 en comptabilité, vous justifiez impérativement d'une expérience de 3 ans au sein d'un cabinet comptable.

Missions :

Rattaché au Responsable de l'agence, vous prenez en charge un portefeuille clients d'environ 40 dossiers.

En autonomie, vous établissez les paies et les déclarations sociales.

Vos missions incluent le conseil courant en législation sociale : conventions collectives, rupture du contrat de travail, aides à l'embauche, etc.

Vous êtes en contact régulier avec le client, dans un rôle de suivi et d'assistance.

Véritable professionnel, vous êtes parfaitement autonome sur la tenue comptable de vos clients.

Votre succès au sein du cabinet dépend de vos qualités relationnelles complétées d'une expertise technique reconnue.

Votre rigueur, votre engagement au service du client, votre aisance relationnelle vous permettront de vous épanouir au sein d'une équipe conviviale.

OFFRE N°6

Commercial BtoB – édition d'application H/F

A proximité de Béthune

Intitulé : Commercial BtoB – édition d'applications H/F

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Première expérience commerciale réussie dans les métiers de la vente auprès des collectivités.

Formation nécessaire : Formation commerciale de niveau Bac +2/3

Profil :

- Tempérament commercial
- Bon sens relationnel
- Goût de la relation client
- Aisance avec les outils numériques
- Développement commercial auprès de collectivités

Missions :

- Suivi et développement de portefeuille
- Identification des opportunités et cible à approcher
- Interface entre le client et l'équipe technique
- Suivi de projet

OFFRE N°7

Commercial BtoB H/F

Métropole Lilloise

Intitulé : Commercial BtoB H/F

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Expérience significative dans la vente de services en BtoB.

Profil :

- Connaissance impérative de l'univers du nettoyage professionnel
- Tempérament commercial
- Bon relationnel
- Capacités d'adaptation
- Autonomie

Missions :

- Rechercher des prospects : prospection par téléphone, déplacement physique, e-mailing...
- Créer et suivre les échanges clients
- Assurer la prise de rdv et les rencontres sur site
- Fidéliser votre PF clients en assurant le suivi commercial et s'assurer de la satisfaction client
- Réaliser les devis : chiffrage, prise de photos, saisie
- Relance des devis envoyés et suivi des retours
- Veille commerciale

OFFRE N°8

Conducteur Rotative H/F

Arras (62)

Intitulé : Conducteur Rotative H/F

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps plein – Posté en 4x8

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Première expérience réussie sur le même type de poste

Formation nécessaire : Une formation spécialisée en Arts graphiques est un avantage pour ce poste

Missions :

- Mettre en place l'organisation et les méthodes de production (dossier de fabrication, analyse du produit à réaliser, rédaction des passages de consigne, choix des encres, contrôle des plaques, contrôles de sécurité....)
- Préparer l'impression (analyse des contraintes, réglages machine, calage des plaques, contrôle de l'eau de mouillage, réalisation d'essai)
- Assurer la production (règles de sécurité, paramétrage des machines, bon à rouler, tirage, contrôles de conformité)
- Respecter les règles et procédures de contrôle qualité
- Assurer la maintenance avec les spécialistes maintenance

OFFRE N°9

Commercial BtoC H/F

(IDF – Bretagne – Côte d'Or – Lorraine)

Intitulé : Commercial BtoC H/F

Statut : VRP

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Expérience significative sur la fonction commerciale

Missions :

Suite à une formation à une méthodologie de vente performante et aux produits, vous êtes autonome sur votre secteur géographique.

La société vous fournit 100% de vos rendez-vous, soit 40 rendez-vous par mois.

En qualité d'expert(e), votre mission consiste à effectuer un contrôle qualité dans le cadre de la garantie des produits. Vous présentez et recommandez la gamme de produits complémentaires aux clients existants de l'entreprise (BtoC).

OFFRE N°10

Directeur de Centre de Formation H/F

Lille (59)

Intitulé : Directeur de Centre de Formation H/F

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Expérience significative en Direction de centre de formation et développement commercial

Formation nécessaire : Formation de niveau Bac +5 type Ecole de Commerce

Profil :

- Manager commercial
- Connaissance impérative de la formation professionnelle et de ses acteurs
- Tempérament commercial
- Expérience en gestion de centre de profit
- Autonomie
- Maturité professionnelle
- Culture digitale développée

Missions :

Votre mission principale consiste à développer et piloter l'activité du centre de formation.

Dans ce cadre, vous assurez la définition et le déploiement de la stratégie du centre de formation sur le territoire et sur votre marché.

Vos missions s'articulent autour de plusieurs axes :

- Assurer la gestion et développement commercial en B to B
- Mettre en place le plan d'action et suivi des KPI
- Assurer la rentabilité financière
- Manager les équipes sur le plan opérationnel (environ 15 personnes)
- Anticiper les risques et mettre en place des actions préventives et évolutives afin de les gérer

Les missions de développement commercial et de management seront vos priorités.

OFFRE N°11

Social Media Manager H/F

Métropole Lilloise

Intitulé : Social Media Manager H/F

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Première expérience sur une fonction de Social Media Manager ou Community Manager pour une marque importante, idéalement dans l'univers du sport.

Profil :

- Culture web et connaissance des réseaux sociaux
- Vision stratégique et ROIste
- Créatif/ve
- Bon/ne communicant(e)
- Culture sport business

Missions :

- Construire et mettre en œuvre la stratégie sociale media de la marque et veiller à sa bonne exécution
- Sensibiliser l'entreprise et valoriser l'importance des réseaux sociaux
- Favoriser l'engagement des communautés virtuelles et créer l'interaction
- Apporter votre expertise sur les actions à mettre en œuvre
- Participer aux événements de l'entreprise et en assurer la communication sur les réseaux sociaux

OFFRE N°12

Technico-Commercial BtoB H/F

Lens (62)

Intitulé : Technico-commercial BtoB H/F

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Première expérience similaire réussie en vente de matériel de sécurité auprès du professionnel

Formation nécessaire : Formation commerciale de niveau Bac +2/3

Profil :

- Bonnes connaissances du matériel de sécurité et en électricité courant faible
- Bon sens relationnel
- Capacité de persuasion
- Goût de la relation client
- Goût pour le terrain

Missions :

- Détecter, qualifier et prospector de nouveaux clients professionnels pour la vente de matériel de sécurité
- Etudier les attentes spécifiques des clients et proposer des solutions sur-mesure
- Elaborer les offres commerciales
- Mener les négociations
- Assurer le suivi commercial et la fidélisation de la clientèle
- Contribuer à la création du compte client et faciliter la facturation
- Effectuer le recouvrement de vos clients
- Assurer la veille concurrentielle
- Planifier vos tournées commerciales
- Assurer le reporting de votre activité

Permis B obligatoire

OFFRE N°13

Technico-Commercial Vêtement professionnel H/F

Villeneuve d'Ascq

Intitulé : Technico-commercial BtoB H/F

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps plein

Expérience (exigée, souhaitée + nombre d'année) : Première expérience commerciale réussie dans les métiers de la vente.

Formation nécessaire : Formation commerciale de niveau Bac +2/3

Profil :

- Tempérament commercial
- Bon sens relationnel
- Capacité de persuasion
- Goût de la relation client
- Aisance avec les outils numériques

Missions :

- L'identification des cibles à approcher et des décideurs
- La prospection téléphonique
- La prise de rendez vous
- Le recueil des besoins
- La construction de catalogues pour présenter l'offre personnalisée aux clients