

Bienvenue dans votre espace Emploi & stages

Des administrations, des entreprises et des cabinets nous ont transmis ces offres, correspondant aux profils des élèves et anciens élèves en Innovation.



+ 15 offres d'emploi

+ 9 offres de stage

↳ tout emploi.cnam.fr

+ poster une [offre](#)

+ recruter un [apprenti](#)

Chez nos partenaires

[commercialbestjob](#)

[iquesta](#)

[place0jeunes](#)

Documentation

Emploi(s)

```
/**/ .clearfix:after { content: " "; display: block; clear: both; } /**/
```

Stage(s)

```
/**/ .clearfix:after { content: " "; display: block; clear: both; } /**/
```

Marketing, commercial

Emploi(s)

```
/**/ .js .annonce .contenu, .js .annonce .cartouche, .annonce .annonce-bottom{ display:none; } .annonce-bottom{
text-align:center; float:left; clear:both; width:100%; display:none; } .ouvert .annonce-bottom{ display:block; } .closer{
cursor:pointer; } /**/ /**/ .clearfix:after { content: " "; display: block; clear: both; } /**/ /**/ main#page div.contenu
div.annonce{ width:100%; margin:10px auto; font: 400 1em Verdana, Arial !important; } .annonce .titre{ font-size:15px;
font-weight:bold; color:#FFF; background-color:#c1002a; border-radius:8px; padding:0 12px; } .annonce .cartouche {
float:right; width:31%; margin:20px; } .annonce .cartouche-box{ border:1px solid #c1002a; border-radius:8px; } .annonce
.cartouche-box h4{ text-align:center; border-bottom:1px solid #c1002a; color:#c1002a; font-weight:bold; } .annonce
.cartouche-box ul{ margin-left:16px; } div.annonce-accordeon .titre{ background:transparent
url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit.gif") 0 7px no-repeat; border:0; border-radius:0; color:#555;
padding-left:20px; } body div.annonce-accordeon .titre:hover{ text-decoration:underline; } body div.ouvert { border:1px
solid #333; border-radius:6px; } body div.ouvert .titre{ background:transparent
url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit-vers-bas.gif") 0 7px no-repeat; } div.annonce-accordeon
.contenu{ padding-left:20px; } /* .clearfix:after { content: " "; display: block; clear: both; visibility: hidden; line-height: 0;
height: 0; } .clearfix { display: inline-block; } html[xmlns] .clearfix { display: block; } * html .clearfix { height: 1%; } */ foote
#pied_page .plan-site .plan-site__1_item, footer #pied_page #info__pied_page { width:32% !important; } /**/
```

ASSISTANT COMMERCIAL - TÉLÉVENDEUR H/F

Le groupe Normandie Seafood, fort de sa volonté de développement et de **Emploi** son savoir-faire de plus de 50 ans, recherche des collaborateurs dynamiques et passionnés pour compléter ses équipes et contribuer à une **Date de publication:** 22/04/2024

Normandie Seafood c'est :

- Un acteur incontournable dans le métier de la transformation et de la distribution des produits de la mer ;
- Une équipe de 75 collaborateurs et un Chiffre d'Affaires en forte croissance ;
- Une traçabilité unique « du bateau à l'assiette » ;
- Une politique RSE reconnue par une certification ;
- Trois sites de production, de transformation et de distribution : CHERBOURG, CAEN et ROUEN.

Fonction: Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Basse-Normandie (Cherbourg-en-Cotentin)
Expérience: Débutant accepté

Si nous devons définir nos valeurs en quelques mots ?
Groupe familial ; Passion et Perspectives d'avenir.

Vous embarquerez donc dans l'aventure de MANCHE MARÉE en tant qu'Assistant commercial - télévendeur H/F à temps plein en CDI.

Vos missions :

- Ventes des gammes de produits aux clients de l'entreprise ;
- Gestion administrative des achats et des ventes ;
- Prospection commerciale ;
- Gestion des règlements et des relances clients ;
- Suivi et mise à jour du fichier clients et prospects.

Les informations à avoir :

- Poste rattaché à l'Animateur des ventes ;
- Poste basé à Cherbourg-en-Cotentin (50) ;
- Prise de poste souhaitée : dès que possible.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Rémunération selon le profil : fixe + variable selon objectifs ;
- Avantages : prime d'intéressement sur les résultats de l'entreprise, primes conventionnelles et titres restaurant ;
- Parcours d'intégration et formation pour vous accompagner dans votre nouveau poste.

Ce qui fait de vous notre futur collaborateur :

- Une première expérience significative en vente ;
- Compétences : maîtrise des outils informatique, connaissance générale des produits de la mer ;
- Qualités : dynamisme, réactivité, polyvalence et esprit d'équipe ;
- Formation souhaitée : niveau bac +2 et plus.

Vous souhaitez rejoindre une entreprise à taille humaine où vous pourrez vous épanouir, être formé et monter en compétences, n'hésitez pas à nous transmettre votre candidature (CV et lettre de motivation).

recrutement@normandieseafood.fr

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

COMMERCIAL GMS H/F

Nous sommes à la recherche d'un(e) Commercial(e) GMS pour rejoindre une équipe ambitieuse et dynamique. Vous aurez l'opportunité de travailler au sein d'une entreprise innovante, et de contribuer au développement de l'activité dans le secteur de la grande distribution (produits de charcuterie).

Emploi

Date de publication: 19/04/2024

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Périmètre : Paris, Orléans, Chartres)

Expérience: Confirmé

Si vous êtes passionné(e) par les ventes et que vous souhaitez relever de nouveaux défis, cette offre est faite pour vous !

****Description de la mission :****

En tant que Commercial(e) GMS, vous serez responsable de :

- Suivre, fidéliser et développer un portefeuille de clients professionnels dans le secteur de la grande distribution.
- Effectuer des visites clients pour comprendre leurs besoins et leur proposer des solutions adaptées.
- Développer le référencement et négocier des volumes et des prix en respectant les objectifs de chiffre d'affaires et de marges.
- Prospecter de nouveaux clients pour étendre notre présence sur votre territoire géographique.
- Assurer le reporting régulier de votre activité commerciale.

****Déplacements professionnels :****

Des déplacements sont à prévoir sur votre périmètre géographique : Paris, Orléans et Chartres.

****Profil recherché :****

Nous recherchons un candidat :

- Titulaire d'un BAC +2 minimum en commerce.
- Avec au moins deux années d'expérience en tant que Commercial, de préférence dans le secteur GMS.
- Ayant une connaissance du secteur de l'agroalimentaire.

- Doté de fortes compétences commerciales, de persuasion et de ténacité.
- Avec une appétence pour le milieu de la charcuterie.

Si vous êtes motivé(e) par les challenges commerciaux et que vous souhaitez évoluer dans un environnement stimulant, postulez dès maintenant !

Type d'emploi : CDI
Statut : Cadre

Rémunération : à partir de 38 239,00€ par an

Avantages :

RTT
Travail à domicile occasionnel
Véhicule de fonction
Environnement de travail :

En présentiel
Itinérant
Travail en journée

Types de primes et de gratifications :

- 13ème Mois
- Primes

Formation requise :

- Bac +2 (BTS, DUT, DEUG) (Requis)

Expérience:

- Prospection commerciale: 2 ans (Requis)
- expérience en tant que chef de secteur GMS: 2 ans (Requis)
- connaissance du secteur de l'agroalimentaire

Permis/certification

- Permis B (Requis)

contact@recrute-talents.fr

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

TECHNICO-COMMERCIAL(E) SÉDENTAIRE - CDI

Swagelok Paris, société de distribution de composants pour systèmes fluides et de services associés, recherche un nouveau talent à son équipe.

Sous la responsabilité du Manager du Service Technico-Commercial, vous aurez pour mission principale d'assurer l'accueil et le renseignement des clients que ce soit au téléphone ou lors de leurs passages au sein de l'entreprise.

- Vous représentez l'Entreprise au travers de l'image que vous véhiculez dans vos contacts Clients : l'attention, le respect, la chaleur du contact vont de pair avec la qualification du besoin, l'évaluation de l'urgence et l'importance du potentiel commercial.

- En fonction des demandes clients, vous établissez les devis, faites valider les opérations et enregistrez les offres adaptées.

Emploi

Date de publication: 16/04/2024

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (VILLEBON SUR YVETTE)

Expérience: Confirmé

- En appui de l'équipe terrain, vous les alertez sur les opportunités détectées lors des contacts clients et organisez les rendez-vous en conséquence.

Prof il recherché : Diplômé(e) d'un DUT GMP (Génie Mécanique et Productique ou d'un BTS Technico-Commercial) .
Avec 2 ans minimum d'expérience et un Anglais professionnel de bon niveau.

Que ce soit par téléphone ou dans le contact direct, vous êtes à l'aise et vous savez vous adapter aux différents interlocuteurs rencontrés.
Vous êtes rigoureux, organisé, avec un bon esprit d'analyse et un bon relationnel. Vous vous adaptez aux évolutions technologiques, vous avez envie de monter en compétences et êtes force de proposition, et aimez travailler en équipe. Ce poste est fait pour vous !

Type de contrat proposé : CDI sur 39h hebdomadaires
Rémunération sur 35h + 3h supp /semaine & 6 RTT par an
Horaires : 8h30 – 12h / 13h – 17h30 (tous les jours sauf le vendredi fin à 16h30)

Salaire : selon profil

Avantages :

- Titres restaurant,
- Intéressement,
- Possibilité de home office 1 jour par semaine,
- Salle de pause, babyfoot, ping-pong,
- Team building et activités extra-professionnelles.

recrutements@swagelokparis.fr

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

HEAD OF OPERATIONS

TYPE DE CONTRAT : CDI

PÉRIODE : ASAP

LIEU : Paris + télétravail

RÉMUNÉRATION : selon expérience

[Je candidate](https://a.irtable.com/app9rRdL Jn9mP5nLp/shry7NZEIO TxaQEhl)

SOSCIE NCE

SoScience est une entreprise sociale pionnière en matière de Recherche et Innovation

Responsable, une nouvelle pratique d'innovation appliquée aux métiers industriels et de la

recherche, fondée par Mélanie Marcel, Fellow Ashoka.

SoScience gère des programmes d'innovation ouverte et collaborative, à impact sociétal,

pour le compte de grandes entreprises (départements R&

D/Innovation/Stratégie), Instituts

de recherche publics et collectifs.

En somme, nous accompagnons les organisations à travailler avec d'autres organisations, pour le bien commun.

Nos valeurs : curiosité, esprit critique, autonomie, empathie.

Notre vision : les sciences doivent contribuer à trouver les réponses

Emploi

Date de publication: 16/04/2024

Fonction: Administration, Gestion, Organisation

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience: Confirmé

aux enjeux sociaux et environnementaux , mais pas toutes seules, la discussion avec toutes les parties prenantes est aujourd'hui un facteur clef de réussite !
**Notre activité :*

- PROGRAMMES D'OPEN INNOVATION A IMPACT (prioriser les sujets stratégiques, identifier les bons partenaires, lancer les collaborations)
- EXPERTISE & ACCOMPAGNEMENT (accompagner les dirigeants d'organisations à intégrer l'impact dans leurs stratégies d'innovation afin d'aligner leur activité aux contraintes des transitions)

****CONTEXTE DE LA MISSION****

Aider l'industrie et la recherche à se transformer pour répondre à des enjeux sociétaux et environnementaux vous intéresse ?
Nous venons de lancer notre plateforme d'open innovation collaborative à impact et notre objectif est de devenir la plateforme n°1 en la matière !

****VOS RESPONSABILITES****

Sous la houlette de la direction générale, vous dirigez l'équipe Opérations, 2 personnes à date, et avez pour mission de coordonner et déployer nos programmes, en lien avec les clients et les équipes internes, en respectant le cahier des charges contractuel et en ayant toujours à cœur la satisfaction client.

- ****Manager**** : Vous supervisez l'équipe Operations au quotidien, en assurant leur montée en compétence régulière via des formations et un suivi tout au long de l'année. Vous anticipez vos besoins en staffing afin de répondre au mieux au volume d'affaire. Vous êtes également en charge de la revue annuelle du Playbook qui sert de base à l'onboarding de tout nouveau membre de l'équipe.

- ****Garant du respect des contrats**** : vous supervisez le cadre des programmes, notamment en vous assurant qu'ils se déroulent bien selon le cahier des charges négocié avec le client. Vous alertez sur les dérapages et vous vous montrez force de proposition pour améliorer le suivi. Vous êtes aussi en charge de synthétiser les remontées clients des précédents programmes afin d'en retirer des données susceptibles d'améliorer la réactivité de SoScience dans la réponse aux appels d'offres.

- ****Opérationnel**** : vous supervisez le bon déroulé des programmes en vous assurant de la qualité des contenus, du bon déroulé des calendriers client et du processus de sélection des partenaires. Vous participez également au sourcing en mobilisant les partenaires et le réseau diffuseur.

- ****Contact client**** : vous maintenez un contact client régulier afin de challenger les data, identifier des points de frustration mais aussi relever les éventuelles opportunités business.

- ****Bon communicant**** : en charge de la collecte et de la synthèse des

données clients,
vous partagez cela avec les équipes internes (Produit, Expertise, Sales) et contribuez à l'amélioration continue des process afin de coller au plus juste des besoins marché.

****PROFIL RECHERCHÉ****

Pré-r equis indispensables

#1 - Adéquation avec les valeurs SoScience : curiosité, esprit critique, autonomie, empathie

#2 - Adéquation avec notre mission : intérêt pour les problématiques d'impact, appétence pour la science

#3 - Anglais courant, à l'écrit comme à l'oral

Savoir-faire

- Expérience réussie en pilotage d'équipe et gestion de projet en B2B industrie ou en cabinet de conseil
- Expérience réussie en gestion de la relation client
- Bonne maîtrise des outils et méthodes de planification, organisation et coordination
- Connaissance du monde de la recherche académique
- Connaissance des formats d'innovation ouverte, recherche partenariale et écosystèmes d'innovation et enjeux d'impact serait un plus

Savoir-Être

- Autonome : vous faites preuve de leadership et de pro activité pour mettre en place les outils nécessaires à la réalisation de vos objectifs
- Vision globale : vous savez adresser les problèmes au niveau macro et remonter au niveau des process afin de pérenniser les Best Practices.
- Bon communicant, vous êtes à l'aise à l'oral comme à l'écrit, avec des interlocuteurs du monde académique ou corporate.
- Véritable problem solver, vous savez mettre votre esprit critique au service de la mise en œuvre de solutions pratiques.
- Rigueur et attention au détail
- Esprit d'équipe
- Polyvalent
- Vous êtes exigeant : chez SoScience, nous attendons de chacun qu'il soit en permanence dans la remise en question en faveur d'une excellence opérationnelle. L'amélioration est continue.
- Vous vous sentez à l'aise dans un rôle de représentation : en tant qu'ambassadeur SoScience dans l'écosystème, vous serez amené.e à faire, et à créer, de multiples rencontres enrichissantes.

*** *CE QUE NOUS OFFRONS****

- Package compétitif : salaire de base, participations et évolution rapide
- Un environnement international et un challenge que vous pourrez relever avec une grande autonomie
- Mutuelle 100% prise en charge, en ligne (Alan)
- Politique de télétravail flexible et équipement
- Carte de tickets restaurant Swile

- Nos outils principaux : Google Workplace, Notion, Discord, Folk

****Raisons de postuler****

- Un poste avec de vraies responsabilités et des perspectives de structuration de votre

équipe

- Vous travaillerez sur des problématiques variées : industrie, impact, innovation,

deep tech, open innovation

- Vous êtes au cœur d'une activité à la croisée des enjeux stratégiques de notre

époque

contact@soscience.org

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

TECHNICO-COMMERCIAL - ACHETEUR DE LEGUMES

Au sein de la branche Légumes et Fruits Frais du Groupe AGRIAL, PRIMEALE France s'affirme comme un opérateur majeur en légumes frais sur les principaux marchés européens. Pour le Bassin Est de la France et plus spécifiquement pour le périmètre de la pomme de terre, PRIMEALE recrute pour son site de Boisville et plus globalement pour la zone Beauce un :

Emploi

Date de publication: 10/04/2024

Fonction: Connexes production (achat, qualité, logistique, hygiène, sécurité...)

Localisation: Plusieurs régions (Eure-et-Loir ; Loir-et-Cher ; Loiret)

Expérience: Débutant accepté

TECHNICO-COMMERCIAL – ACHETEUR DE POMMES DE TERRE & CONDIMENTS (H/F)

Vous aurez les missions suivantes :

- Vous assurez le développement et la fidélisation du réseau de producteurs de votre secteur géographique ;
- Vous êtes chargé de la négociation des contrats de production, du suivi technique de la culture, de l'organisation de la récolte et la logistique transport sur votre secteur géographique ;
- Vous apportez les préconisations techniques et les conseils aux agriculteurs dans le respect des cahiers de charges définis ;
- Vous êtes responsable de l'Achat de pomme de terre et oignons au négoce

Profil souhaité

Technici en(ne) de formation supérieure agricole (Ingénieur agricole, voire BTSa productions végétales ou autres) avec des connaissances dans le domaine de la pomme de terre voire oignon, votre motivation pour l'agronomie et les techniques agricoles est réelle. Vous avez déjà une expérience similaire. .

Vous possédez un sens du contact affirmé en milieu agricole, ainsi qu'un goût prononcé pour le travail sur le terrain. .

Conditions

T téléphone + véhicule + Mutuelle entreprise + intéressement + Participation

Zone : 45, 41, 28

Rémunération selon profil : 35K€ à 40K€

elgonod@primeale.com

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

ALTERNANCE 12 MOIS - STRATÉGIE INNOVATION FINANCEMENTS EXTERNES H/F

alternance 12 mois - stratégie innovation financements externes h/f

Emploi

Rejoindre Sanofi :

Toujours progresser

Découvrir l'extraordinaire

Le progrès est à portée de main. Pour de meilleurs médicaments, de meilleurs résultats, une science toujours plus innovante. Mais on n'avance jamais seul – il faut des personnes aux parcours différents, venant d'horizons diversifiés, exerçant des fonctions complémentaires, toutes unies par le même désir de faire des miracles.

Alors soyons ces personnes-là.

Regardez notre vidéo ALL IN et découvrez nos actions en matière de diversité, d'équité et d'inclusion sur sanofi.com et sur Ensemble, construisons la santé de demain - Sanofi France

Date de publication: 05/04/2024

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Auvergne (Marcy-l'Etoile)

Expérience: Débutant

Temps plein

R2739781

Titre de l'offre :

alternance 12 mois – stratégie innovation et financements externes h/f

localisation : Marcy l'Etoile

Dans ce contexte, nous recherchons pour notre équipe un alternant qui contribuera aux activités scientifiques externes et à la stratégie scientifique du Centre d'Excellence

Votre mission :

Participer aux mapping et recensement externes des activités scientifiques

Aider à la création de cartographies dynamiques qui relient les besoins aux sources de financement disponibles

Contribuer à identifier les synergies potentielles entre les différents axes de recherche et les opportunités de financement

Participer à la préparation des rapports et à la présentation des résultats pour la prise de décision stratégique

Vous êtes :

Savoir-être : proactivité, rigueur, esprit d'analyse

Compétences techniques : analyse de données

Formation : bac+5/6 écoles de commerce ou d'ingénieur

Langues : anglais courant

Ce que nous vous offrons :

Nous offrons une rémunération attractive et l'accès à un grand nombre d'avantages proposés par Sanofi (Intéressement et participation, Plan Actionnariat Salarié, Activités sociales CSE) ainsi qu'une couverture santé performante vous protégeant des aléas de la vie. Vous bénéficierez de 31 jours de congés par an et jusqu'à 5 jours d'absence "préparation examen" rémunérés, en fonction de votre contrat d'alternance (apprentissage, professionnalisation). Vous aurez également la possibilité de vous engager à nos côtés pour des causes qui vous sont chères grâce notamment à la journée de bénévolat « je m'engage ». Découvrez l'événement Place d'Avenir près de chez vous. Inscrivez-vous dès maintenant sur www.placedavenir.fr pour révéler vos talents et décrochez la victoire !

Pour découvrir toutes les opportunités offertes aux jeunes chez Sanofi, cliquez [ici](#).

Notre processus de recrutement :

Si vous êtes sélectionné, vous serez invité par un recruteur à un échange téléphonique puis à rencontrer rapidement le manager.

Sanofi se transforme, rejoignez-nous pour être acteur de ce changement.

La diversité et l'inclusion sont les piliers de la manière dont Sanofi fonctionne et font partie intégrante des valeurs de la société. Nous respectons la diversité de nos collaborateurs, tout comme celle de leurs parcours et expériences. Afin de bénéficier de la richesse qu'apporte la diversité, Sanofi s'engage à donner l'exemple en matière d'inclusion et à favoriser un environnement de travail où les différences peuvent prospérer et contribuer à aider les patients à retrouver une vie meilleure. Dans le cadre de son engagement diversité, Sanofi accueille et intègre des collaborateurs en situation de handicap.

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

CONSULTANT CONFIRMÉ EN STRATÉGIE & MANAGEMENT H/F

Présentation du cabinet : Synaxia Conseil est un cabinet de conseil en stratégie et management, spécialisé sur les secteurs de l'assurance et des institutions financières. www.synaxia-conseil.fr

Description du poste : Synaxia Conseil recherche un(e) consultant(e) confirmé(e) pour intervenir sur les missions de conseil et participer activement aux activités internes du cabinet.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Responsabilisation : en intégrant Synaxia Conseil, vous aurez de réelles responsabilités. Votre travail aura un impact concret et précieux sur l'activité et le développement du cabinet
- Suivi et accompagnement : vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé grâce à un encadrement de proximité et des formations selon vos besoins et votre profil, et ceci tout au long de votre parcours au sein de Synaxia Conseil
- Cadre de travail : vous travaillerez en immersion chez nos clients, au sein d'une équipe de consultants
- Vie du cabinet : vous vivrez de nombreux moments d'échange et de partage, l'ensemble des membres de l'équipe étant à l'écoute, bienveillant et solidaire !

Missions envisagées

Intervention sur les missions :

- Stratégie et Organisation : Vision prospective et définition du plan stratégique, Formalisation et déclinaison de feuilles de route, Conduite de rapprochements, de structures, Evolution de la gouvernance
- Innovation et Marketing : Conception de produits et services, Enrichissement de l'offre et de la promesse client, Définition et déploiement de la stratégie digitale, Exploitation et valorisation des données
- Distribution et Opérations : Modernisation de la relation client, Définition de la stratégie de distribution, Analyse, refonte, digitalisation des processus, Amélioration de l'efficacité opérationnelle, Efficacité du dispositif de contrôle interne
- Pilotage et Support : Accompagnement au changement, Optimisation du pilotage opérationnel, Gestion et pilotage de programmes de transformation, Alignement du système d'information avec les besoins métier

Management : Encadrement de consultants juniors, en mission comme au cabinet

Contribution aux activités internes du cabinet : Réalisation d'études prospectives sur l'avenir du secteur assurantiel et financier, contribution à l'élaboration du Livre Blanc annuel « Les Français et ... », rédaction d'articles publiés sur notre site internet et les réseaux sociaux, préparation de rendez-vous commerciaux, réponse aux appels d'offre, actions de communication, réalisation et animation de formations internes, etc.

Profil recherché :

- Diplômé(e) d'un Bac+5 d'école de commerce, d'ingénieurs ou

Emploi

Date de publication: 05/04/2024

Fonction: Spécialistes Activités Tertiaires (banque, assurance, immobilier...)

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience: Confirmé

d'université, vous justifiez d'une première expérience réussie (3 à 7 ans) au sein d'un cabinet de conseil ou auprès d'institutions financières

- Vous êtes à l'aise avec la gestion de projet et avez un goût prononcé pour l'innovation et le digital
- Vous avez une bonne maîtrise des outils et méthodes du consultant
- Vous faites preuve d'un esprit d'analyse et de synthèse et êtes rigoureux(se)
- Dyn amique, volontaire et doté(e) d'un fort esprit d'équipe et d'un sens du service client, vous respectez vos engagements et êtes toujours en quête de solutions d'amélioration
- Vous êtes diplomate et à l'écoute afin de pouvoir réaliser les travaux qui vous sont confiés
- Vous avez une grande aisance dans la communication orale et écrite et un très bon sens de la formalisation
- Vous êtes curieux(se) et aimez relever de nouveaux défis
- Vous êtes à l'aise pour préparer et animer des ateliers et des présentations clients
- Vous aimez transmettre vos connaissances et êtes à l'aise pour encadrer des consultants moins expérimentés que vous

Modalités pratiques :

- Contrat : CDI
- Lieu : Le siège du cabinet est à Paris, les missions client peuvent se dérouler dans toute la France
- Rémunération : selon profil et expérience

Pour postuler, envoyer votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@synaxia-conseil.fr

recrutement@synaxia-conseil.fr

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

CONSULTANT JUNIOR EN STRATÉGIE & MANAGEMENT H/F

Présentation du cabinet : Synaxia Conseil est un cabinet de conseil en stratégie et management, spécialisé sur les secteurs de l'assurance et des institutions financières. www.synaxia-conseil.fr

Emploi

Date de publication: 05/04/2024

Fonction: Spécialistes Activités Tertiaires (banque, assurance, immobilier...)

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience: Débutant

Description du poste : Synaxia Conseil recherche un(e) consultant(e) junior pour intervenir sur les missions de conseil et participer activement aux activités internes du cabinet.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Responsabilisation : En intégrant Synaxia Conseil, vous aurez de réelles responsabilités. Votre travail aura un impact concret et précieux sur l'activité et le développement du cabinet
- Suivi et accompagnement : Vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé grâce à un encadrement de proximité et des formations selon vos besoins et votre profil, et ceci tout au long de votre parcours au sein de Synaxia Conseil
- Cadre de travail : Vous travaillerez en immersion chez nos clients, au sein d'une équipe de consultants
- Vie du cabinet : Vous vivrez de nombreux moments d'échange et de partage, l'ensemble des membres de l'équipe étant à l'écoute, bienveillant et solidaire !

Missions envisagées

Intervention sur les missions :

- Stratégie et Organisation : Vision prospective et définition du plan stratégique, Formalisation et déclinaison de feuilles de route, Conduite de rapprochements, de structures, Evolution de la gouvernance

- Innovation et Marketing : Conception de produits et services, Enrichissement de l'offre et de la promesse client, Définition et déploiement de la stratégie digitale, Exploitation et valorisation des données
- Distribution et Opérations : Modernisation de la relation client, Définition de la stratégie de distribution, Analyse, refonte, digitalisation des processus, Amélioration de l'efficacité opérationnelle, Efficacité du dispositif de contrôle interne
- Pilotage et Support : Accompagnement au changement, Optimisation du pilotage opérationnel, Gestion et pilotage de programmes de transformation, Alignement du système d'information avec les besoins métier

Contribution aux activités internes du cabinet : réalisation d'études prospectives sur l'avenir du secteur assurantiel et financier, contribution à l'élaboration du Livre Blanc annuel « Les Français et ... », rédaction d'articles publiés sur notre site internet et les réseaux sociaux, préparation de rendez-vous commerciaux, réponse aux appels d'offre, actions de communication, réalisation et animation de formations internes, etc.

Profil recherché :

- Diplômé(e) de grande école de commerce, d'ingénieurs ou d'université, vous avez idéalement une première expérience professionnelle réussie dans le conseil ou auprès d'institutions financières (stage ou alternance)
- Vous êtes à l'aise avec la gestion de projet et avez un goût prononcé pour l'innovation et le digital
- Vous faites preuve d'un esprit d'analyse et de synthèse et êtes rigoureux(se)
- Dynamique, volontaire et doté(e) d'un fort esprit d'équipe et d'un sens du service client, vous respectez vos engagements et êtes toujours en quête de solutions d'amélioration
- Vous êtes diplomate et à l'écoute afin de pouvoir réaliser les travaux qui vous sont confiés
- Vous avez une grande aisance dans la communication orale et écrite et un très bon sens de la formalisation
- Vous êtes curieux(se) et aimez relever de nouveaux défis

Modalités pratiques :

- Contrat : CDI
- Lieu : Le siège du cabinet est à Paris, les missions client peuvent se dérouler dans toute la France
- Rémunération : selon profil et expérience

Pour postuler, envoyer votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@synaxia-conseil.fr

recrutement@synaxia-conseil.fr

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

GESTIONNAIRE DE PROJETS (EN ALTERNANCE)

Votre défi : déployer et gérer les projets de nos clients.

Megamark est l'un des leaders sur le marché des solutions de communications visuelles et dans l'accompagnement de rebranding de grandes marques.

Depuis 30 ans, les équipes de Megamark ont pour mission de relever les défis de grands groupes en déployant leur image dans les conditions les plus diverses.

Nous recherchons un(e) Gestionnaire de projets (en alternance): interlocuteur(trice) privilégié(e) des clients de la division mobilité, vous assurez le bon déroulement des prestations. Ainsi, garant(e) de la qualité

Emploi

Date de publication: 25/03/2024

Fonction: Administration, Gestion, Organisation

Localisation: Ile-de-France (Montreuil)

Expérience: Confirmé

d'exécution, vous planifiez et coordonnez les opérations tout en veillant aux respects des engagements.

A la clé ? Un poste à responsabilité, et une expérience enrichissante au sein d'une entreprise dynamique.

Vous aimez les défis ? Votre sens des responsabilités, du contact ainsi que votre esprit d'initiative vous permettront de mener à bien vos actions.

Votre fonction consiste à :

- Garantir la bonne conduite des projets (Gestion opérationnelle et administrative) :
-  Prise en charge qualitative de nos clients
-  Maîtrise des paramètres économiques
-  ; ; Respect des engagements (délais, qualité)
-  C oordination des ressources internes / externes

Activités principales

- Gestion complète des projets
- Gestion des commandes clients (prise en charge / suivi / contrôle qualité / mise en facturation des dossiers)
- Renseignements outils gestion des commandes via notre CRM et reporting interne
- Préparation / mise en oeuvre / suivi de la production (auprès du pôle infographie et usine de production)
- Suivi des commandes
- Planification des interventions (Dossier de pose /commandes fournisseurs/ planification / compte rendu / contrôle)
- Coordination livraisons marchandises / interventions
- Suivi des marges
- Gestion des SAV et non conformités
- Suivi facturation fournisseur et clients
- Reporting hebdo clients, internes et analyse
- Clôture (contrôle qualité)

Profil recherché

Alternance contrat d'apprentissage en gestion de projets

Qualités requises

Méthodique, vous supervisez vos projets avec une rigueur administrative et visez l'excellence.

Orienté(e) solution, vous êtes réactif(ve) et impliqué(e) tout au long des projets.

Autonome, vous souhaitez une entreprise vous permettant de conjuguer moyens et responsabilités.

Vous gardez la satisfaction de vos clients au coeur de vos préoccupations.

Vous êtes polyvalent.

Vous êtes rigoureux, apte à la prise d'initiative et à la cohésion, force de proposition.

Sensibilité au développement durable fortement souhaité

Langue : Français - Anglais.

Maîtrise Pack Office.

Poste à pourvoir dès que possible et basé à Montreuil (10 minutes de Paris Nation).

Avantages : mutuelle familiale, carte restaurant, avantages collectifs.

Envoyer votre CV et vos motivations à l'attention de Virginie Gaudfroy,

v.gaudfroy@megamark.fr

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

JUNIOR SALES

Cyclop est un acteur Luxembourgeois du secteur IT (cloud, cybersécurité, **Emploi** connectivité, consulting)

Missi ons principales

- Identifier et générer un maximum de leads commerciaux (call, email, LinkedIn, etc,...) en appliquant la stratégie commerciale de Cyclop, avec créativité et esprit d'initiative
- Apporter de nouvelles opportunités d'affaires (utilisateurs B2B multi secteurs, revendeurs, partenaires)
- Mettre à jour, assurer le suivi et optimiser la liste de prospection
- Participer au développement et à la stratégie de lancement des nouveaux produits : campagne marketing, création de contenu à forte valeur ajoutée, suivi des campagnes de free trial, ...

Ce qu'il y a à apprendre

- Pitcher et vendre un meeting ou une démo à un décideur d'entreprise
- Qualifier des C-levels et appréhender leurs Pains et enjeux de gouvernance d'entreprise
- Se former au métier de Sales en assistant à des rendez-vous clients avec une perspective de pouvoir à terme gérer ses propres rendez-vous !
- Organiser des campagnes outbound multicanaux (calling, mailing & linkedIn)
- Travailler en direct avec les autres fonctions internes (innovation, marketing, direction, ...)
- S'appuyer sur l'expérience d'une équipe compétente et créative

Profil recherché

- Profil Bac+2/3 à Bac+4/5, idéalement avec première expérience commerciale
- Attiré par le monde des affaires, prendre le téléphone ne fait pas peur
- Français & Anglais, toute autre langue est un atout supplémentaire
- Qualités relationnelles (écoute active, adaptation aux interlocuteurs, capacité à synthétiser),
- Curieux(se), avec l'envie d'apprendre et de contribuer aux succès collectifs
- Doté d'esprit d'équipe autant que d'autonomie

Votre environnement de travail

Vous évoluez dans une ambiance startup, réunissant des passionnés de technologie et d'innovation prônant l'intégrité, le respect et le partage. Forgée par l'excellence, notre culture d'entreprise offre confiance, flexibilité, autonomie et équilibre vie privée/vie professionnelle.

Cyclop offre l'opportunité d'un apprentissage riche à la fois technologiquement et humainement, conduit par l'agilité et le développement personnel.

Nous rejoindre, c'est découvrir un lieu convivial où chaque collaborateur est valorisé et soutenu pour remplir ensemble notre mission commune : aider nos clients à faire face aux défis de la digitalisation.

C YCLOP S.A R.L. · 103, route d'Esch · L-3230 Bettembourg ·

T +352 26 27 52 – 1 ·

E-mail : hello@cyclop.lu

Autor.Etabl. 10155965/0 • Trade Registered: RCS B281547

Date de publication:24/03/2024

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Etranger (Luxembourg)

Expérience:Débutant accepté

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

Stage(s)

```
/**/ .js .annonce .contenu, .js .annonce .cartouche, .annonce .annonce-bottom{ display:none; } .annonce-bottom{
text-align:center; float:left; clear:both; width:100%; display:none; } .ouvert .annonce-bottom{ display:block; } .closer{
cursor:pointer; }/**/ /**/ .clearfix:after { content:" "; display:block; clear:both; }/**/ /**/ main#page div.contenu
div.annonce{ width:100%; margin:10px auto; font: 400 1em Verdana, Arial !important; } .annonce .titre{ font-size:15px;
font-weight:bold; color:#FFF; background-color:#c1002a; border-radius:8px; padding:0 12px; } .annonce .cartouche {
float:right; width:31%; margin:20px; } .annonce .cartouche-box{ border:1px solid #c1002a; border-radius:8px; } .annonce
.cartouche-box h4{ text-align:center; border-bottom:1px solid #c1002a; color:#c1002a; font-weight:bold; } .annonce
.cartouche-box ul{ margin-left:16px; } div.annonce-accordeon .titre{ background:transparent
url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit.gif") 0 7px no-repeat; border:0; border-radius:0; color:#555;
padding-left:20px; } body div.annonce-accordeon .titre:hover{ text-decoration:underline; } body div.ouvert { border:1px
solid #333; border-radius:6px; } body div.ouvert .titre{ background:transparent
url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit-vers-bas.gif") 0 7px no-repeat; } div.annonce-accordeon
.contenu{ padding-left:20px; }/* .clearfix:after { content: "."; display: block; clear: both; visibility: hidden; line-height: 0;
height: 0; } .clearfix { display: inline-block; } html[xmlns] .clearfix { display: block; } * html .clearfix { height: 1%; } */ footer
#pied_page .plan-site .plan-site__1_item, footer #pied_page #info__pied_page { width:32% !important; } /**/
```

CHEF DE PROJET

Fondée en 2020, DÉESSE AGENCY est une agence de marketing digital **Stage**
et d'activateur

d'influenceurs africains et de la diaspora. Notre agence permet d'aider et
d'accompagner les entreprises dans le domaine du digital dans leurs
campagnes
marketing en Afrique et en Europe.

Date de publication:24/04/2024

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France

Expérience:Débutant

Vous rejoindrez une équipe dynamique et ambitieuse.

Notre équipe recherche un(e) Community manager / Rédacteur (trice) web
pour une
période de 2 mois pour la gestion des réseaux sociaux

Vos missions :

- Gestion des campagnes de communication sur les réseaux sociaux.
- Référencement influenceurs.
- Mise en place des stratégies de référencement naturel (SEO)
- Création d'un planning éditorial et reporting régulier à nos partenaires.
- Création de supports pour les réseaux

Profil recherché :

Profil créatif, rigoureux, dynamique et force de proposition.

Formation : Bac + 2 à 3 minimum, en école de Communication, de
Commerce

1 mois d'expérience minimum sur un poste similaire.

Très bonne maîtrise de la langue française, orthographe et grammaire.

Passionné(e) par les réseaux sociaux ce secteur n'a aucuns secrets pour
vous (FB,
Instagram, Pinterest, LinkedIn et Tik Tok).

Vous êtes à l'affût de l'actualité digitale, et êtes force de propositions.

Stage au sein d'une équipe jeune et sympathique en lien avec les
co-fondateurs.

contact@deesseagency.com

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

STAGIAIRE ASSISTANT COMMERCIAL(E)

Nous recherchons 1 Talent, 1 Personnalité Passionné(e) de Business Développement qui sache allier Prospection & Contact Humain, au poste de Stagiaire Assistant Commercial(e)

Stage

Date de publication:27/03/2024

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Rhône-Alpes

Expérience:Débutant accepté

Missions

Vous serez rattaché(e) à la Division Commerciale de l'Entreprise, avec les missions suivantes :

- Aide à la Prospection Commerciale
- Qualification de fichiers pour mise en place d'opération d'Emailing
- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Effectuer des recherches de marché pour identifier de nouvelles opportunités d'affaires

Profil

- Formation en Commerce/Marketing/Communication
- Vous êtes disponible et à la recherche d'un Stage en tant qu' Assistant Commercial(e) ?
- Ce poste de Stagiaire est fait pour vous !
- Polyvalence, autonomie, réactivité, Sens du résultat, Capacité à convaincre, Goût du challenge, et dynamisme sont attendus ;
- Maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel) et bonne maîtrise de l'outil Internet pour faire les recherches

Modalités

- Type de contrat : Convention de Stage
- Durée : 1 à 2 mois, temps plein
- Les missions pourront être faites en distanciel
- Le candidat devra être équipé d'un ordinateur portable pour effectuer les missions demandées de recherche sur Internet
- (Horaires bureau du Lundi au Vendredi de 09H00 à 12H00 & 14H00 à 18H00)
- Poste basé à Villeurbanne (69100) en Région Lyonnaise
- Primes sur résultats

Postuler

- Envoyer par email CV + Photo + Lettre de Motivation, à : info@gc2e.fr

info@gc2e.fr

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

INGÉNIEUR D'AFFAIRES/BUSINESS MANAGER

Qu'est ce qu'un Business Manager, un Ingénieur d'Affaires ? C'est un entrepreneur , un homme d'affaires !

Ton rôle sera de développer les activités de la société, suivant trois axes

majeurs :

- La recherche de nouveaux clients : Dans ce 1er axe, tu devras faire une étude de marché, démarcher via la prospection les clients potentiels, comprendre leurs besoins, négocier et conclure la vente.
- Le recrutement : Dans ce 2ème axe, tu seras un véritable recruteur, ton rôle sera donc d'identifier tes futurs consultants qui correspondent aux besoins de tes prospects/clients, sur les différents jobboards et réseaux sociaux, mener des entretiens d'embauches et recruter les candidats.
- Le management : Dans ce dernier axe, tu devras encadrer tes consultants, faire leurs suivis de missions, gérer leurs rémunérations .

Stage

Date de publication:27/03/2024

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience:Débutant accepté

PROFIL :

Un entrepreneur, ambitieux, avec l'âme de leader
Tu as la culture du mérite, du résultat
Tu fais preuves de résilience
Tu aimes les challenges
Tu es passionné de technologies et curieux
Tu as un sens de l'écoute et une bonne communication

ENT REPRISE :

Selene est une PME dynamique en forte croissance, spécialisée dans le Conseil en Ingénierie, intervenant sur les métiers Mécanique, Electronique et Informatique.

POURQUOI :

La possibilité de percevoir des primes en fonction de tes résultats et d'être embauché en CDI après le stage
Nous te donnerons une solide formation en vente B2B , négociation . Ce stage te permettra d'être en contact avec des interlocuteurs de haut niveau (dirigeants de PME, DAF, acheteurs, chefs de département,...). Tu gèreras rapidement un chiffre d'affaires à plusieurs centaines de milliers d'euros. Grâce à cette triple compétence, technique, commerciale et managériale , tu pourras prétendre très rapidement à des fonctions à très fortes responsabilités
Tu travailleras au sein d'une start-up avec une ambiance de travail conviviale Nous sommes situés dans un très joli cadre , en face de la Tour Eiffel . Nous avons une salle de sport , avec une douche. Le centre commercial Beaugrenelle à 3 min, et de nombreux bars vivants (Guinguette La Javelle, etc...)
Bref pas mal de choses sympas !

recrutement@selene.tech

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

CHARGÉ(E) DE MARKETING

Stagiaire (F/H/N) Chargé(e) de Marketing - BDB Talent

Stage

BDB Talent recrute un stagiaire ! Nous recherchons pour un stage de 2 mois, une personne réactive, autonome et méticuleuse : que vous soyez en plein cursus, en fin d'études ou en année de césure.

Date de publication:24/03/2024

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France

Expérience:Débutant

Vous souhaitez :

Vous impliquer dans différents projets.

Vous épanouir dans une ambiance collaborative et conviviale.

Évoluer dans une entreprise jeune et dynamique.

Travailler dans un environnement exigeant et international.

Si vous remplissez ces critères, alors ce poste est fait pour vous !

BDB Talent est un cabinet de recrutement spécialisé dans des métiers de niches en Assurance et en Banque. Nous travaillons à l'échelle nationale ainsi qu'à l'échelle internationale. BDB Talent offre une démarche personnalisée et un accompagnement individuel adapté.

Après une formation à nos outils et nos méthodes, vous allez travailler en étroite collaboration avec la CEO dans la réalisation des recrutements et du développement de notre Startup.

Vos missions :

Marketing :

o Gestion de projets marketing.

o Identification et prospection de partenaires à fort potentiel pour l'entreprise en lien avec notre positionnement.

o Gestion des différentes veilles.

Communication :

o Gestion et animation de nos réseaux sociaux : planification des posts, production de contenus.

o Participation à la conception des contenus communication et marketing pour alimenter les supports web, réseaux sociaux.

Digital :

o Optimisation et mise à jour de notre site internet.

Le Chargé(e) de Marketing idéal :

Rigoureux

Curieux

Minutieux

Force de proposition

Créatif

Autonome en télétravail

Bonne connaissance des réseaux sociaux et des outils de marketing digital

Vous avez des compétences organisationnelles et rédactionnelles, humaines et relationnelles reconnues

Issu d'une école de commerce, ou d'un BTS/Licence/Master RH ou encore d'un IAE

Avec un bon niveau d'anglais

Vous êtes motivé(e) à faire partie de cette aventure ? Alors, envoyez-nous rapidement votre candidature à l'adresse mail suivante :

k.bouderbane@bdbtalent.com

Nous sommes impatients de vous accueillir au sein de notre équipe !

k.bouderbane@bdbtalent.com

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

Management, gestion

Emploi(s)

```
/**/ .clearfix:after { content: " "; display:block; clear:both; } /**/
```

Stage(s)

```
/**/ .clearfix:after { content: " "; display:block; clear:both; } /**/
```

Environnement, sécurité, relations internationales

Emploi(s)

```
/**/ .js .annonce .contenu, .js .annonce .cartouche, .annonce .annonce-bottom{ display:none; } .annonce-bottom{ text-align:center; float:left; clear:both; width:100%; display:none; } .ouvert .annonce-bottom{ display:block; } .closer{ cursor:pointer; } /**/ /**/ .clearfix:after { content: " "; display:block; clear:both; } /**/ /**/ main#page div.contenu div.annonce{ width:100%; margin:10px auto; font: 400 1em Verdana, Arial !important; } .annonce .titre{ font-size:15px; font-weight:bold; color:#FFF; background-color:#c1002a; border-radius:8px; padding:0 12px; } .annonce .cartouche { float:right; width:31%; margin:20px; } .annonce .cartouche-box{ border:1px solid #c1002a; border-radius:8px; } .annonce .cartouche-box h4{ text-align:center; border-bottom:1px solid #c1002a; color:#c1002a; font-weight:bold; } .annonce
```

.cartouche-box ul{ margin-left:16px; } div.annonce-accordeon .titre{ background:transparent url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit.gif") 0 7px no-repeat; border:0; border-radius:0; color:#555; padding-left:20px; } body div.annonce-accordeon .titre:hover{ text-decoration:underline; } body div.ouvert { border:1px solid #333; border-radius:6px; } body div.ouvert .titre{ background:transparent url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit-vers-bas.gif") 0 7px no-repeat; } div.annonce-accordeon .contenu{ padding-left:20px; } /* .clearfix:after { content: "."; display: block; clear: both; visibility: hidden; line-height: 0; height: 0; } .clearfix { display: inline-block; } html[xmlns] .clearfix { display: block; } * html .clearfix { height: 1%; } */ footer #pied_page .plan-site .plan-site__1_item, footer #pied_page #info__pied_page { width:32% !important; } /*

CHARGÉ DE MISSION MOBILITÉS (H/F) (COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION TARBES LOURDES PYRÉNÉES)

La Communauté d'Agglomération Tarbes Lourdes Pyrénées (Hautes-Pyrénées) 127 823 000 habitants – 86 communes – 380 agents – A 1 heure des stations de ski et des pistes de randonnées et 1 heure 30 de l'océan atlantique recrute un/e

Emploi

Date de publication: 22/04/2024

Fonction: Etudes, Recherche, Projet

Localisation: Midi-Pyrénées (TARBES)

Expérience: Débutant accepté

Chargé de mission Mobilités (h/f)

Cadre d'emploi des Attachés ou des Ingénieurs (catégorie A)

Titulaire de la fonction publique territoriale

ou par voie contractuelle le cas échéant

La DSP assurant le service transports urbains est à mi-parcours. Le Schéma vélo est approuvé depuis 2022 doit entrer en phase de réalisation. Sous l'autorité directe du Directeur des Mobilités, vous serez chargé(e), en lien avec les autres services de la collectivité et les structures rattachées des missions suivantes:

Vous garantissez au côté du délégataire la mise en œuvre opérationnelle du service des transports.

Vous veillerez à son bon fonctionnement à travers un suivi qualité de service.

Soucieux de la qualité de service de l'offre transport, vous avez aussi un rôle de conseil en mobilité.

Au quotidien, vous gérez les relations contractuelles du réseau des transports et vous animez la relation aux usagers et aux familles dans votre périmètre de responsabilité.

Vos activités:

Vous supervisez et coordonnez la mise en œuvre du schéma Vélo.

Vous êtes force de proposition auprès de la direction dans la définition et l'expression des besoins du territoire.

Vous aurez à rédiger le cahier des charges de la consultation d'une AMO chargée de réaliser le plan de Mobilités du territoire et à en assurer la mise en œuvre.

De formation Bac+ 5 et/ou disposant d'une expérience professionnelle dans le domaine des Mobilités (toute approche sera prise en compte), vous maîtrisez impérativement les outils de commande publique et de gestion budgétaire.

Vous montrez un intérêt prononcé pour le sujet mobilités, son impact déterminant pour l'avenir d'un territoire et la garantie d'un développement durable et partagé.

Expert à la fois juridique et technique en matière de mobilités et de pilotage de projet, vous connaissez le fonctionnement des institutions et les dispositifs contractuels. Vous maîtrisez les outils informatiques et les techniques de communication.

Rompus à la méthodologie de management de projets dans une démarche transverse (mise en place d'outils de pilotage, techniques d'animation), vous êtes compétent en portage d'opérations d'équipements publics.

Force de proposition, vous savez prendre des initiatives et vous maîtrisez le reporting et les remontées d'informations.

Rigoureux, vous faites preuve d'esprit de synthèse et d'initiative, d'aisance relationnelle, de sens de l'écoute et de la communication.

Conditions d'exercice du poste :

Sujétions particulières : faire preuve de disponibilité, nombreux déplacements, permis B exigé

Moyens matériels : PC, smartphone, véhicule de pool

Lieu de prise du travail : Zone Tertiaire, ZI Pyrène Aerôpole Téléport 1, 65290 Juillan

Poste à temps complet.

Les candidatures (lettre de motivation, CV et copie des diplômes, dernier arrêté de situation pour les agents fonctionnaires) sont à adresser à :

la Communauté d'Agglomération Tarbes Lourdes Pyrénées

Zone Tertiaire Pyrène Aéro Pôle – Téléport 1 – CS 51331 - 65013
TARBES Cedex 9

Date limite des candidatures : 17 mai 2024

contact-tarbeslourdes@emploipublicoffres.fr

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

Stage(s)

```
/**/ .clearfix:after { content: " "; display:block; clear:both; } /**/
```

<https://strategies.cnam.fr/espace-eleves/emplois-stages/emplois-stages-897837.kjsp?RH=3758259628844574>