



<http://www.cadremploi.fr/emploi/home>

Entreprise : April Assurances. Poste : Directeur Commercial h/f à Lyon

Créativité, envie d'entreprendre, évolutions multiples... A l'opposé des clichés uniformes sur les métiers de l'assurance, les 600 collaborateurs d'April ont su imposer, en à peine 18 ans, notre marque sur un marché en mouvement perpétuel. Sans doute grâce à la transparence et à la simplicité de nos propositions commerciales. Et certainement grâce à un état d'esprit particulièrement ouvert, fondé sur une approche différente et une vision atypique de la relation clientèle. Résultat ? April Assurances se positionne parmi les leaders de son secteur, avec 183 M€ de CA en 2005. Un rêve d'enfant ? Non, juste une réalité pour votre avenir...

Poste : Acteur déterminant dans le développement de l'activité de l'entreprise, vous définissez et mettez en œuvre la stratégie et des actions commerciales rentables sur les marchés de l'assurance individuelle et collective. En contact permanent avec notre réseau de distribution, vous dynamisez la politique commerciale et garantissez la fidélisation des partenariats avec nos apporteurs d'affaires. Vous développez un management de proximité auprès des forces commerciales itinérantes et sédentaires, réparties dans nos délégations régionales et au siège, en favorisant l'initiative et le goût du challenge. Porteur des valeurs de l'entreprise, vous les relayez avec enthousiasme et conviction auprès de nos distributeurs et des équipes. En cohérence avec les directions du développement et du marketing, vous affirmez le rôle d'acteur incontournable de l'entreprise face à ses concurrents et augmentez le taux d'emprise de la société sur le réseau.

Profil H/F : De formation supérieure, avec, de préférence, une bonne connaissance du marché de l'Assurance, vous avez une expérience confirmée en management d'équipes commerciales et en stratégie de développement. Tenace, engagé et attentif, vous saurez être à l'écoute du réseau, agir et anticiper dans l'intérêt des partenaires et de l'entreprise. Charismatique, visionnaire et réceptif vous saurez donner le cap à vos équipes et les accompagner dans la réussite de leurs objectifs.

Entreprise : 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.

Entreprise :



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 ?

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

Entreprise : Le groupe GTF, prestataire de service pour les laboratoires pharmaceutiques recherche pour un de ses clients des Directeurs Régionaux.

Type de contrat : CDI Poste

Région Bourgogne, idéalement basé 21
Région Auvergne, idéalement basé 63

Région Languedoc-Roussillon idéalement basé 34
Région Paris/RP

Vous assurez sur votre région, la mise en œuvre et le suivi de la stratégie commerciale définie par le siège. Vous animez une équipe de 10 personnes en assurant l'atteinte des objectifs de ventes.

Vous assurez le contrôle, le reporting et le suivi au siège et contribuez à la motivation de votre équipe.

Profil : Homme / Femme de terrain, de formation supérieure, vous justifiez d'une première expérience dans le management d'équipe dans le secteur pharmaceutique ou dans la grande distribution. Reconnu pour vos aptitudes en management, disponible et charismatique, vous saurez communiquer à votre équipe les priorités de l'entreprise et la conduire à l'atteinte des objectifs fixés. Votre enthousiasme et votre implication seront déterminants dans votre succès à nos côtés.

Rémunération attractive : fixe + primes + véhicule

ANALYSE DES OFFRES D'EMPLOI

Entreprises	Produits	Emplois proposés	Missions	Profil	Avantages proposés