

Employeur	Nom du poste	Lieu de l'emploi	Alternance	Type de contrat	Temps de travail	Missions principales	Niveau d'accès	Expériences	Profil
Handicall	Conseiller relation client à distance	Lyon 7e (métro Jean Jaures)	Non	CDI	Temps Plein	Appels entrants et sortants qualification de fichiers Télévente Prise de rendez-vous Service fidélisation Enquêtes, études			Gérer des situations complexes Connaissance de outil informatique Recueillir, comprendre, analyser et synthétiser des informations bonne expression écrite Réguler, organiser et gérer son activité en fonction des objectifs d'appels et dans le cadre d'une équipe Pratiquer l'écoute active Avoir une bonne élocution
Crédit Agricole	Conseiller Clientèle Particulier	Ain, Rhône, Saône et Loire, Isère, Drôme et Ardèche	Oui en interne	Contrat de professionnalisation de 12 mois	Temps plein	Conseiller les clients et commercialiser les produits et services adaptés à chacun Assurer la gestion courante des comptes et le suivi de chaque dossier Développer et fidéliser un portefeuille de clients	Niveau bac minimum requis pouvant aller jusqu'à bac +5		
EFS	Chargé(e) de promotion du don	AURILLAC		2 ans		Développer les contacts réseaux sociaux Participer à la préparation des collectes événementielles Organiser et participer aux stands d'information et de sensibilisation au don de sang sur l'agglomération Recrutement de nouveaux donneurs de sang et assurer leur fidélisation Poste basé à Aurillac	Préparation Master en communication		

EFS	Chargé(e) de promotion du don	Bourg-en-Bresse		2 ans		<p>Développer les contacts réseaux sociaux</p> <p>Participer à la préparation des collectes événementielles</p> <p>Développer des contacts et partenariats avec les entreprises locales</p> <p>Organiser et participer aux stands d'information et de sensibilisation au don de sang sur l'agglomération</p> <p>Trouver de nouveaux moyens de promotion pour le site fixe de Bourg-en-Bresse</p> <p>Recruter et fidéliser pour tous les types de dons donneurs et non donneurs de sang</p>	Préparation Master communication		
EFS	Chargé(e) de promotion du don	Chambéry		2 ans		<p>Développer les contacts réseaux sociaux</p> <p>Participer à la préparation des collectes événementielles</p> <p>Développer des contacts et partenariats avec les entreprises locales</p> <p>Organiser et participer aux stands d'information et de sensibilisation au don de sang sur l'agglomération</p> <p>Trouver de nouveaux moyens de promotion pour le site fixe</p>	Préparation Master en communication		

EFS	Chargé(e) de promotion du don	Clermont-Ferrand		2 ans		<p>Développer les contacts réseaux sociaux</p> <p>Participer à la préparation des collectes évènementielles</p> <p>Développer des contacts et partenariats avec les entreprises locales</p> <p>Organiser et participer aux stands d'information et de sensibilisation au don de sang sur l'agglomération</p> <p>Trouver de nouveaux moyens de promotion pour le site fixe</p>	Préparation Master en communication		
EFS	Chargé(e) de promotion du don	Décines		2 ans		<p>Développer le don de sang total sur les collectes mobiles du Rhône</p> <p>Sensibilisation et prospection auprès des écoles et entreprises</p> <p>Participation au comité régional des Réseaux sociaux</p> <p>Recherche de nouveaux partenaires pour développer la notoriété de l'EFS</p> <p>Participer à l'organisation des évènements locaux et collectes exceptionnelles</p> <p>Développement des contacts avec le tissu étudiant suivi de projets tutorés, stand pré-collecte</p>	Préparation Licence / master		
EFS	Chargé de promotion du don	Moulins		1 an		<p>Recrutement de nouveaux donneurs</p> <p>Promotion du don</p> <p>Organisation d'évènementielles (collectes, sensibilisation au don...)</p> <p>Recherche de partenaires et entretien des partenaires existants</p>	Préparation Licence/Master		

Kem One	CHARGE DE CLIENTELE EXPORT EUROPE UK H/F	Saint-Fons		CDI			Bac+2	de 3 à 6 ans	
Verbaudet	Responsable Adjointe	Thiais (Belle Epine)	Non	CDI	Temps Plein	Vous contribuez au développement du chiffre d'affaires du point de vente et possédez une forte orientation client. Vous animez l'équipe et en organisez le travail selon les pré-requis du responsable de magasin. Par votre comportement exemplaire, vous garantessez une qualité de comportement des équipes pour augmenter le taux de transformation et le chiffre d'affaire.	Issue d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil),	Vous avez acquis une première expérience dans la vente. (Prêt-à-porter ou non).	Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.
Verbaudet	Responsable Adjointe	Créteil	Non	CDI	Temps Plein	Vous contribuez au développement du chiffre d'affaires du point de vente et possédez une forte orientation client. Vous animez l'équipe et en organisez le travail selon les pré-requis du responsable de magasin. Par votre comportement exemplaire, vous garantessez une qualité de comportement des équipes pour augmenter le taux de transformation et le chiffre d'affaire.	Issue d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil),	Vous avez acquis une première expérience dans la vente. (Prêt-à-porter ou non).	Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.

Verbaudet	Responsable Adjoint	Montévrin	Non	CDI	Temps Plein	<p>Vous contribuez au développement du chiffre d'affaires du point de vente et possédez une forte orientation client. Vous animez l'équipe et en organisez le travail selon les pré-requis du responsable de magasin. Par votre comportement exemplaire, vous garantisiez une qualité de comportement des équipes pour augmenter le taux de transformation et le chiffre d'affaire.</p>	<p>Issue d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil),</p>	<p>Vous avez acquis une première expérience dans la vente. (Prêt-à-porter ou non).</p>	<p>Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.</p>
Verbaudet	Responsable Adjoint	Sainte Geneviève	Non	CDI	Temps Plein	<p>Vous contribuez au développement du chiffre d'affaires du point de vente et possédez une forte orientation client. Vous animez l'équipe et en organisez le travail selon les pré-requis du responsable de magasin. Par votre comportement exemplaire, vous garantisiez une qualité de comportement des équipes pour augmenter le taux de transformation et le chiffre d'affaire.</p>	<p>Issue d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil),</p>	<p>Vous avez acquis une première expérience dans la vente. (Prêt-à-porter ou non).</p>	<p>Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.</p>

Verbaudet	Vendeur	Lyon	Non	CDI	Temps Plein	<p>Par votre qualité de comportement à la vente, vous développez le chiffre d'affaire du point de vente.</p> <p>En plaçant le client au centre de vos priorités journalières, vous êtes garant(e) de la vente de produits proposés par la marque via les différents canaux de distribution. Vous fidélisez, encaissez, assurez la tenue des rayons et leurs réassorts.</p>	<p>Issu(e) d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil),</p>	<p>Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente qui vous a permis de développer votre sens du commerce et votre esprit d'équipe.</p>	<p>Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.</p>
Verbaudet	Vendeur	Lyon	Non	CDD	Temps Plein	<p>Par votre qualité de comportement à la vente, vous développez le chiffre d'affaire du point de vente.</p> <p>En plaçant le client au centre de vos priorités journalières, vous êtes garant(e) de la vente de produits proposés par la marque via les différents canaux de distribution. Vous fidélisez, encaissez, assurez la tenue des rayons et leurs réassorts.</p>	<p>Issu(e) d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil),</p>	<p>Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente qui vous a permis de développer votre sens du commerce et votre esprit d'équipe.</p>	<p>Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.</p>
Verbaudet	Vendeur	Orléans	Non	CDI	Temps Partiel	<p>Par votre qualité de comportement à la vente, vous développez le chiffre d'affaire du point de vente.</p> <p>En plaçant le client au centre de vos priorités journalières, vous êtes garant(e) de la vente de produits proposés par la marque via les différents canaux de distribution. Vous fidélisez, encaissez, assurez la tenue des rayons et leurs réassorts.</p>	<p>Issu(e) d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil)</p>	<p>Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente qui vous a permis de développer votre sens du commerce et votre esprit d'équipe.</p>	<p>Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.</p>

Verbaudet	Vendeur	Rouen	Non	CDD	Temps Plein	<p>Par votre qualité de comportement à la vente, vous développez le chiffre d'affaire du point de vente.</p> <p>En plaçant le client au centre de vos priorités journalières, vous êtes garant(e) de la vente de produits proposés par la marque via les différents canaux de distribution. Vous fidélisez, encaissez, assurez la tenue des rayons et leurs réassorts.</p>	<p>Issu(e) d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil)</p>	<p>Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente qui vous a permis de développer votre sens du commerce et votre esprit d'équipe.</p>	<p>Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.</p>
Verbaudet	Vendeur	Sainte Geneviève	Non	2 CDI	Temps complet et/ou Temps partiel	<p>Par votre qualité de comportement à la vente, vous développez le chiffre d'affaire du point de vente.</p> <p>En plaçant le client au centre de vos priorités journalières, vous êtes garant(e) de la vente de produits proposés par la marque via les différents canaux de distribution. Vous fidélisez, encaissez, assurez la tenue des rayons et leurs réassorts.</p>	<p>Issu(e) d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil)</p>	<p>Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente qui vous a permis de développer votre sens du commerce et votre esprit d'équipe.</p>	<p>Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.</p>
Verbaudet	Vendeur	Vélizy	Non	CDI	Temps complet	<p>Par votre qualité de comportement à la vente, vous développez le chiffre d'affaire du point de vente.</p> <p>En plaçant le client au centre de vos priorités journalières, vous êtes garant(e) de la vente de produits proposés par la marque via les différents canaux de distribution. Vous fidélisez, encaissez, assurez la tenue des rayons et leurs réassorts.</p>	<p>Issu(e) d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil)</p>	<p>Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente qui vous a permis de développer votre sens du commerce et votre esprit d'équipe.</p>	<p>Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.</p>

Verbaudet	Responsable Adjoint	Melun	NoN	CDI	Temps Plein	<p>Vous contribuez au développement du chiffre d'affaires du point de vente et possédez une forte orientation client. Vous animez l'équipe et en organisez le travail selon les pré-requis du responsable de magasin. Par votre comportement exemplaire, vous garantisiez une qualité de comportement des équipes pour augmenter le taux de transformation et le chiffre d'affaire.</p>	Issue d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil),	Vous avez acquis une première expérience dans la vente. (Prêt-à-porter ou non).	Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.
Verbaudet	Vendeur	Montévrin	Non	2 CDI	Temps complet et/ou Temps partiel	<p>Par votre qualité de comportement à la vente, vous développez le chiffre d'affaire du point de vente. En plaçant le client au centre de vos priorités journalières, vous êtes garant(e) de la vente de produits proposés par la marque via les différents canaux de distribution. Vous fidélisez, encaissez, assurez la tenue des rayons et leurs réassorts.</p>	Issu(e) d'une formation de type commerciale (Bac Pro commerce et plus ou autre selon profil),	Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente qui vous a permis de développer votre sens du commerce et votre esprit d'équipe.	Homme/femme de terrain, vous possédez un réel goût pour les challenges.



Casino	Manager Marée & Boulangerie (PFT) – F/H	Vitry Sur Seine (94)	Non	CDI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir le positionnement et la stratégie de l'enseigne sur votre groupe de catégories en cohérence avec le concept</li> <li>Mandarine en constante évolution.</li> <li>• Elaborer les assortiments de chaque famille de produits par strates et clusters de magasins, intégrant les modules spécifiques par magasin.</li> <li>• Etre en veille concurrentielle et innovation : salons professionnels, relevés de linéaires, suivi de tendances...</li> <li>• Accompagner l'exécution magasin : détention produits, solution mobilier et merchandising, formation des équipes aux produits et au matériel, écriture de books de bonnes pratiques...</li> <li>• Travailler sur l'animation des catégories via le plan d'action commercial et d'autres leviers à définir.</li> <li>• Développer l'activité business : actions de promotion (tracts clients) et de communication externe.</li> </ul>	Formation : Bac + 5 (Ecole de commerce).	Une expérience en grande consommation sur le secteur des produits frais traditionnels (distributeur ou fournisseur) - notamment des connaissances en Boulangerie/Viennoiserie et Marée - serait un plus.	Aptitudes souhaitées - Créativité - Prise d'initiatives - Pragmatisme - Organisation et rigueur - Sens de l'analyse et des chiffres - Maîtrise d'Excel et Powerpoint
Casino	Chargé(e) de marketing en alternance – F/H		Oui		<p>Etude Marketing produit  Curieux(se) de comprendre les évolutions et tendances du marché, vous serez amené(e) à analyser les indicateurs de performance et être force de proposition sur le positionnement marketing et le mix produit. Vous intervenez sur des leviers variés tel que les systèmes de commande et étudiez les moyens à mettre en œuvre pour leur optimisation.</p> <p>Web Marketing  Avec un fort intérêt pour les réseaux sociaux et autres outils digitaux, vous contribuez à l'amélioration de la visibilité extérieure de nos enseignes en assurant la fonction de community manager et en participant à la création de visuels ou articles.</p>	Préparation d'un Master 1 ou 2	Vous êtes dynamique et curieux(se).	Vous êtes passionné(e) par le marketing et recherchez une expérience riche en responsabilités et en autonomie ?

Casino	Assistant(e) achats en alternance – F/H		Oui			<p>accompagner les acheteurs/chefs de produit lors de la définition et de la mise en oeuvre du mix pour leurs produits (définition des gammes, packaging, plan d'animation promotionnelle...),</p> <p>- concevoir les produits en collaboration avec le service fabrication, les fournisseurs et le bureau de sourcing,</p> <p>- assurer un suivi quotidien de votre périmètre produits,</p> <p>- aider le service marketing dans la mise en place du plan média (campagne publicitaire, promotion sur le lieu de vente, télévision ou presse écrite...),</p> <p>- travailler en étroite collaboration avec les ingénieurs qualité, le service packaging, les industriels, les agences de création...</p>	Vous allez préparer un BTS ou un Master 1 ou 2.		Vous êtes dynamique et curieux(se).
Casino	Gérant-e - F/H	Seine-et-Marne (77)	Non			<p>Manager l'équipe de production, Superviser et participer à l'élaboration des menus et vérifier leur composition, leur équilibre alimentaire ainsi que le prix de revient.</p> <p>Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes, Contrôler l'application des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire et mettre en œuvre les actions appropriées,</p> <p>Effectuer la gestion comptable et administrative du site,</p> <p>Assurer le relationnel avec la clientèle.</p> <p>Vous aurez 20 à 25 personnes à encadrer.</p> <p>Restaurant de collectivité réalisant près de 2 000 couverts par jour (H+3).</p> <p>Vous serez amené-e à travailler le week-end (en rotation).</p>	Formation en BTS / Licence HR ou BAC +2 à BAC +5 formation management ou commerciale.	Expérience confirmée en cuisine centrale.	<p>Rigueur dans l'organisation et la gestion.</p> <p>Leadership et capacités de communication (équipes, clients, convives).</p> <p>Autonomie, capacité à déléguer, réactivité, patience et pédagogie.</p>

Casino	Gérant.e Adjoint.e – Secteur Entreprise – F/H	Montbonnot-Saint-Martin (38)	Non			<p>Veiller à la satisfaction des convives,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participer à la production,</li> <li>- Manager l'équipe de production et de service,</li> <li>- Superviser et participer à l'élaboration des menus du restaurant et vérifier leur composition, l'équilibre alimentaire et le prix de revient,</li> <li>- Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes,</li> <li>- Contrôler l'application des normes d'hygiène et de sécurité alimentaires et mettre en œuvre les actions appropriées,</li> <li>- Effectuer la gestion comptable et administrative du restaurant.</li> </ul>	Formation : BEP, CAP ou Bac pro cuisine ou BTS ou licence hôtellerie restauration	Débutants acceptés / profil évolutif Gérant	Qualités managériales et relationnelles (leadership, autonomie, capacité à déléguer, souci de la satisfaction du client et des convives au quotidien, dynamisme, réactivité).
Casino	Manager Commercial Non Alimentaire – F/H	Albertville (73)	Non			<p>l'accompagnement de votre équipe :</p> <p>l'animation et le pilotage de vos collaborateurs sur le terrain, l'optimisation de l'organisation du travail et le contrôle de la bonne application des tâches. le développement commercial avec la mise en place: de la politique commerciale adaptée aux besoins de votre clientèle, d'un merchandising attractif.</p> <p>la gestion financière :</p> <p>le pilotage du compte d'exploitation de vos rayons (CA, marge, casse...), la gestion des stocks et la réalisation des inventaires.</p>		<p>Vous avez une première expérience dans le secteur du commerce.</p>	<p>Vous avez le goût du challenge. Vous avez la passion du commerce. Votre priorité est la satisfaction de vos clients. Vos qualités managériales et de leadership sont reconnues. Vous êtes un manager de terrain. Vous êtes gestionnaire et avez la culture du résultat.</p>

Casino	Manager de Restaurant A la Bonne Heure – F/H	Aix-en-Provence (13) ou Castres (81) ou Avignon (84)	Non			<p>Appliquer la politique commerciale de l'enseigne, Encadrer l'équipe et organiser le travail en vue d'assurer une prestation de qualité,</p> <p>Participer activement au service et à l'accueil des clients,</p> <p>Assister le/la directeur-riche dans la gestion du centre de profit en assurant également les différentes tâches administratives, de gestion, de contrôle des caisses et de comptabilité journalière.</p> <p>D'autres responsabilités vous seront confiées :</p> <p>Faire les commandes et gérer le budget non alimentaire.</p> <p>Organiser, en amont et en aval, les secteurs (salle, caisse, laverie).</p> <p>Animer et suivre le programme de fidélité.</p> <p>Mettre en place et faire vivre les animations commerciales.</p>	Formation en BTS ou licence Hôtellerie/Restauration ; BTH et BAC Pro Hôtellerie/Restauration	avec expérience ; BAC+2/+5 commercial et/ou expérience restauration significative. Expérience en management d'équipe souhaitée. Une expérience en restauration est un plus.	Qualités managériales et relationnelles requises (souci de la satisfaction du client et des convives au quotidien, dynamisme, réactivité, leadership, autonomie, capacité à déléguer). Qualités organisationnelles. Maîtrise de l'outil informatique.
Casino	MANAGER COMMERCIAL PARAPHARMACIE - F/H	Béziers (34), Aix en Provence (13), Brest (29), Lanester (56), Albi (81), Tarbes (65), Bazelles (08)	Non			<p>conseiller et animer votre secteur,</p> <p>accompagner nos clients dans leurs choix,</p> <p>innover, faire vivre votre univers au fil des saisons,</p> <p>piloter : être responsable de la gestion quotidienne de la parapharmacie (approvisionnement, suivi des stocks, management, compte d'exploitation),</p> <p>garantir votre chiffre d'affaires.</p>	Docteur en pharmacie ou titulaire d'une équivalence reconnue par le Ministère de la Santé.	Une première expérience en parapharmacie et/ou grande distribution est souhaitée.	Maîtrise d'Excel. Capacités à assurer en toute autonomie la responsabilité et le développement de la parapharmacie. Grand sens commercial, dynamisme et esprit d'initiative.
Casino	Manager Commercial produits grande consommation – F/H	Fontaine les Dijon (21)	Non			<p>l'accompagnement de votre équipe: l'animation et le pilotage de vos collaborateurs sur le terrain, l'optimisation de l'organisation du travail et le contrôle de la bonne application des tâches.</p> <p>le développement commercial avec la mise en place: de la politique commerciale adaptée aux besoins de votre clientèle, d'un merchandising attractif.</p> <p>la gestion financière :</p> <p>le pilotage du compte d'exploitation de vos rayons (CA, marge, casse...),</p> <p>la gestion des stocks et la réalisation des inventaires.</p>		Vous avez une première expérience dans le secteur du commerce.	Vous avez le goût du challenge. Vous avez la passion du commerce alimentaire et de proximité. Votre priorité est la satisfaction de vos clients. Vos qualités managériales et de leadership sont reconnues. Vous êtes un.e manager de terrain. Vous êtes gestionnaire et avez la culture du résultat.

Casino	Manager de Secteur Produits Grande Consommation Frais Industriel – F/H	Poitiers (86)	Non			<p>L'animation d'une équipe, L'accompagnement au quotidien de vos managers dans un management bienveillant autour des valeurs CLES (Conquérant, Loyal, Exigent, Solidaire), L'établissement du budget de votre secteur et le suivi du compte d'exploitation, Le suivi de l'évolution des différents rayons en pilotant la performance économique (CA, marge...), La mise en œuvre de la bonne application de la politique commerciale de votre secteur adaptée aux besoins de la clientèle (anticipation et mise en place des opérations commerciales en fonction du PAC et théâtralisation du point de vente), La proposition de pistes de développement spécifiques pouvant générer un accroissement de la performance de votre secteur à votre hiérarchie.</p>		<p>Vous disposez d'une première expérience d'encadrement. Une première expérience en distribution serait un plus.</p>	<p>Vous recherchez un poste challengeant et opérationnel. Vous avez un esprit commerçant et le sens du service clients. Vous êtes gestionnaire et avez la culture du résultat.</p>
Casino	Pricer – F/H	Saint-Etienne (42)	Non			<p>Mettre en œuvre les éléments de stratégie prix des enseignes sur un secteur d'activité, Analyser les données de marchés et d'études concurrentielles tarifaires, Prendre en compte les besoins spécifiques de chaque entité en termes de faisabilité et de rentabilité, Analyser les fichiers tarifaires recueillis auprès de la DGI, des Achats ou des branches d'activité, Elaborer les grilles tarifaires du secteur d'activité dont vous aurez la responsabilité, Traiter les anomalies de codification, Garantir la pertinence des choix tarifaires et de la fiabilité des données chiffrées, Garantir le respect des objectifs fixés par la Direction Pricing sur son secteur d'activité, Participer à l'amélioration des process et outils.</p>	BAC+4/+5.	<p>Expérience de 5 ans minimum dans le secteur de la grande distribution avec parcours magasin et/ou achat.</p>	<p>Excellentes qualités analytiques, rigueur et capacité de management non hiérarchique. Parfaite maîtrise des outils Excel, Access. Organisation, bon relationnel, goût du travail en équipe.</p>

Casino	Chargé-e de développement commercial - Secteur Entreprise - F/H	Paris (75)	Non			Développer le portefeuille de clients et de CA par de la prospection, identifier et répondre aux appels d'offres sur les marchés de restauration collective, Conceptualiser des offres commerciales sur mesure en fonction des demandes des clients potentiels, Négocier, monter et finaliser des dossiers de réponse jusqu'à la soutenance orale auprès de ces futurs clients, S'aider des services internes (marketing, contrôle de gestion, juridique...) et éventuellement de prestataires externes pour le montage de ces offres, Suivre les actions commerciales jusqu'à la signature des contrats, Approcher et développer un réseau de partenaires publics, privés et associatifs.	Formation en BAC+3 dans le domaine commercial.	Expérience professionnelle de 3 ans minimum exigée sur le même poste.	Inspirer confiance à ses différents interlocuteurs. Avoir des qualités commerciales associant la rigueur, la ténacité, la capacité à vendre dans la durée. Aptitudes rédactionnelles et relationnelles, savoir s'adapter à ses différents interlocuteurs. Aisance lors de présentations orales. Maîtrise de l'anglais apprécié. Maîtrise de l'outil informatique et du Pack Office. De fréquents déplacements sont à prévoir.
Casino Restaurant	Directeur-riche de restaurant A la Bonne Heure - F/H	Castres (81)	Non			Accueillir les convives et veiller à leur satisfaction, Manager l'équipe de production et de service, Superviser et participer à l'élaboration des menus du restaurant et vérifier leur composition, l'équilibre alimentaire et le prix de revient, Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes, Contrôler l'application des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire et mettre en œuvre les actions appropriées, Effectuer la gestion comptable et administrative du restaurant.	Formation en BTS ou licence Hôtellerie / Restauration ; BAC+2 minimum avec une formation management ou commerciale.	Expérience dans le management d'équipe. Expérience souhaitée en restauration commerciale.	Qualités managériales et relationnelles requises (leadership, exemplarité, capacité à déléguer). Maîtrise des outils bureautiques.
C chez Vous	Alternant Superviseur au sein du Service Clients	Andrézieux-Bouthéon (42)	Oui	Contrat de professionnalisation	1 ou 2 an(s)	Encadrer une équipe de téléconseillers (environ 15 / 20 personnes) ; Organiser et planifier le travail de l'équipe ; Animer, former et participer à la montée en compétences des collaborateurs ; Etre garant de la qualité de service via des outils d'analyse statistique ; Assister les membres de son équipe en cas de difficulté ; Etre en relation avec le donneur d'ordre et l'équipe exploitation.	BAC +3	Première expérience en centre d'appels est un plus	Bonne maîtrise du Pack Office Rigueur, organisation, esprit d'équipe, leadership

Cyrellus Magasin	Responsable de Magasin (H/F)	Paris	Non	CDI	Temps Plein	<p>Passionné(e) par nos produits, vous répondez aux besoins de la famille et fidélisez vos client(e)s dans le cadre de la politique commerciale du réseau Cyrellus en étant force de propositions.</p> <p>Vous dirigez, développez, animez votre magasin et votre équipe de vente en portant les valeurs de Cyrellus (pragmatisme, esthétisme et authenticité).</p> <p>Vous êtes garant(e) de la bonne tenue du magasin et le rendez séduisant et compréhensible pour nos clients grâce à votre sensibilité merchandising.</p> <p>Vous développez le chiffre d'affaires et la rentabilité de votre magasin en étant garant(e) de l'image et des services de la marque.</p>	Vous êtes issu d'une formation de type commerciale avec expérience.	Vous êtes issu d'une formation de type commerciale avec expérience.	<p>Commerçant dans l'âme, vous êtes garant de la satisfaction de nos client(e)s par votre capacité à rendre leur expérience shopping unique.</p> <p>Vous prenez des initiatives, développez les résultats économiques de votre magasin et mobilisez votre équipe.</p> <p>Enthousiaste et impliqué vous êtes doté d'excellentes capacités relationnelles.</p>
Cyrellus Magasin	Responsable Adjoint de Magasin (H/F)	Vélizy	Non	CDI	Temps complet et/ou Temps partiel	<p>Passionné(e) par nos produits, vous répondez aux besoins de la famille et fidélisez vos client(e)s dans le cadre de la politique commerciale du réseau Cyrellus en étant force de propositions.</p> <p>Vous dirigez, développez, animez votre magasin et votre équipe de vente en portant les valeurs de Cyrellus (pragmatisme, esthétisme et authenticité).</p> <p>Vous êtes garant(e) de la bonne tenue du magasin et le rendez séduisant et compréhensible pour nos clients grâce à votre sensibilité merchandising.</p> <p>Vous développez le chiffre d'affaires et la rentabilité de votre magasin en étant garant(e) de l'image et des services de la marque.</p>	Vous êtes issu d'une formation de type commerciale avec expérience.	Vous êtes issu d'une formation de type commerciale avec expérience.	<p>Commerçant dans l'âme, vous êtes garant de la satisfaction de nos client(e)s par votre capacité à rendre leur expérience shopping unique.</p> <p>Vous prenez des initiatives, développez les résultats économiques de votre magasin et mobilisez votre équipe.</p> <p>Enthousiaste et impliqué vous êtes doté d'excellentes capacités relationnelles</p>
Cyrellus Magasin	Conseiller de vente (H/F)	Lyon Herriot	Non	CDD (possibilité CDI ensuite)	Temps partiel (24H/semaine)	<p>Véritable professionnel de la vente-conseil et passionné(e) par votre métier, vous êtes ambassadeur(rice) de la marque Cyrellus.</p> <p>Par votre connaissance de nos produits, votre compréhension des besoins de nos clients et votre capacité à les conseiller, vous participez activement à développer les résultats du magasin.</p> <p>Vous rendez votre zone de produits attractive par la mise en valeur des produits et la mise en place des opérations commerciales.</p>		Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente.	<p>Votre sens de l'esthétisme, votre disponibilité et votre réactivité sont les principales qualités qui vous permettront d'apporter un vrai service différenciant à nos clients.</p> <p>Votre capacité à travailler les indicateurs commerciaux et votre goût du challenge contribuent à développer le chiffre d'affaires.</p>

Cyrellus Magasin	Conseiller de vente (H/F)	Paris	Non	CDI	Temps complet	Véritable professionnel de la vente-conseil et passionné(e) par votre métier, vous êtes ambassadeur(rice) de la marque Cyrellus. Par votre connaissance de nos produits, votre compréhension des besoins de nos clients et votre capacité à les conseiller, vous participez activement à développer les résultats du magasin. Vous rendez votre zone de produits attractive par la mise en valeur des produits et la mise en place des opérations commerciales.		Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente.	Votre sens de l'esthétisme, votre disponibilité et votre réactivité sont les principales qualités qui vous permettront d'apporter un vrai service différenciant à nos clients. Votre capacité à travailler les indicateurs commerciaux et votre goût du challenge contribuent à développer le chiffre d'affaires
Cyrellus Magasin	Conseiller de vente (H/F)	Neuilly	Non	CDI	Temps partiel	Véritable professionnel de la vente-conseil et passionné(e) par votre métier, vous êtes ambassadeur(rice) de la marque Cyrellus. Par votre connaissance de nos produits, votre compréhension des besoins de nos clients et votre capacité à les conseiller, vous participez activement à développer les résultats du magasin. Vous rendez votre zone de produits attractive par la mise en valeur des produits et la mise en place des opérations commerciales.		Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente.	Votre sens de l'esthétisme, votre disponibilité et votre réactivité sont les principales qualités qui vous permettront d'apporter un vrai service différenciant à nos clients. Votre capacité à travailler les indicateurs commerciaux et votre goût du challenge contribuent à développer le chiffre d'affaires.
Cyrellus Magasin	Conseiller de vente (H/F)	Angers	Non	CDI	Temps partiel (32H/semaine)	Véritable professionnel de la vente-conseil et passionné(e) par votre métier, vous êtes ambassadeur(rice) de la marque Cyrellus. Par votre connaissance de nos produits, votre compréhension des besoins de nos clients et votre capacité à les conseiller, vous participez activement à développer les résultats du magasin. Vous rendez votre zone de produits attractive par la mise en valeur des produits et la mise en place des opérations commerciales.		Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente.	Votre sens de l'esthétisme, votre disponibilité et votre réactivité sont les principales qualités qui vous permettront d'apporter un vrai service différenciant à nos clients. Votre capacité à travailler les indicateurs commerciaux et votre goût du challenge contribuent à développer le chiffre d'affaires.
Cyrellus Magasin	Conseiller de vente (H/F)	Caen	Non	CDI	Temps partiel 30H/semaine	Véritable professionnel de la vente-conseil et passionné(e) par votre métier, vous êtes ambassadeur(rice) de la marque Cyrellus. Par votre connaissance de nos produits, votre compréhension des besoins de nos clients et votre capacité à les conseiller, vous participez activement à développer les résultats du magasin. Vous rendez votre zone de produits attractive par la mise en valeur des produits et la mise en place des opérations commerciales.		Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente.	Votre sens de l'esthétisme, votre disponibilité et votre réactivité sont les principales qualités qui vous permettront d'apporter un vrai service différenciant à nos clients. Votre capacité à travailler les indicateurs commerciaux et votre goût du challenge contribuent à développer le chiffre d'affaires.



Cyrrillus Magasin	Conseiller de vente (H/F)	Reims	Non	CDI	Temps Plein	Véritable professionnel de la vente-conseil et passionné(e) par votre métier, vous êtes ambassadeur(rice) de la marque Cyrrillus. Par votre connaissance de nos produits, votre compréhension des besoins de nos clients et votre capacité à les conseiller, vous participez activement à développer les résultats du magasin. Vous rendez votre zone de produits attractive par la mise en valeur des produits et la mise en place des opérations commerciales.		Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente.	Votre sens de l'esthétisme, votre disponibilité et votre réactivité sont les principales qualités qui vous permettront d'apporter un vrai service différenciant à nos clients. Votre capacité à travailler les indicateurs commerciaux et votre goût du challenge contribuent à développer le chiffre d'affaires.
Cyrrillus Magasin	Conseiller de vente (H/F)	Lyon	Non	Stage	Temps complet	Véritable professionnel de la vente-conseil et passionné(e) par votre métier, vous êtes ambassadeur(rice) de la marque Cyrrillus. Par votre connaissance de nos produits, votre compréhension des besoins de nos clients et votre capacité à les conseiller, vous participez activement à développer les résultats du magasin. Vous rendez votre zone de produits attractive par la mise en valeur des produits et la mise en place des opérations commerciales.		Votre formation s'est enrichie d'une expérience professionnelle dans la vente.	Votre sens de l'esthétisme, votre disponibilité et votre réactivité sont les principales qualités qui vous permettront d'apporter un vrai service différenciant à nos clients. Votre capacité à travailler les indicateurs commerciaux et votre goût du challenge contribuent à développer le chiffre d'affaires.
Open Emploi	commercial (H/F),	Lyon	Non	CDI	Temps Plein	La prospection téléphonique et la force de vente ; - La vente de stands et toutes prestations connexes aux exposants principalement par prospection téléphonique ; - La mise en application d'actions ciblées auprès des clientèles spécifiques ; - La gestion d'un portefeuille clients (développement, gestion et fidélisation) en application des plans d'action commerciale définis et du respect des engagements ;	Issu d'une formation commerciale,		vous êtes une personne organisée, rigoureuse, autonome tout en ayant un fort esprit d'équipe. Vous êtes force de propositions et avez une vision marketing développée. Votre sens du commerce, votre dynamisme et votre capacité de gestion des dossiers en période de forte activités seront des atouts pour la réussite dans ce poste
Open Emploi	Commercial be to be (H/F),	villefranche	Non	CDI	Temps Plein	Prospecter et conquérir de nouveaux clients sur son marché - Vendre et/ou exploiter les opportunités commerciales sur son portefeuille - Rendre compte de son activité		Min 2 ans d'expérience dans le commerce itinérant	Commercial dans l'âme, vous aimez le challenge, bonne connaissance globale dans les assurances, prévoyances, épargne, retraite et services associés de la mutuelle.
Open Emploi	employé polyvalent (H/F),	Colombier saugnieu	Non	Intérim puis CDI	Temps Plein	Contact clientèle - Entretien des parties communes - Gestion de la demande client			Vous possédez une excellente présentation et un bon savoir être Dynamique, observateur, et rigoureux.

Open Emploi	un(e) Téléconseiller (H/F),	Rilleux-la-pape	Non	Intérim de 6 mois	37h/semaine	Réception d'appels (90% du temps) de particuliers - Gestion des dossiers clients - Promotion des services de la société - Réponse aux réclamations par mail et téléphone	Niveau Bac à Bac +5		très à l'aise à l'oral et à l'écrit
RZC (Restauration Collective Casino)	CHEF GERANT RZC - F/H	Paris (75) – 12ème arrondissement	Non			Accueillir les convives et veiller à leur satisfaction, Manager l'équipe de production et de service, Superviser et participer à l'élaboration des menus du restaurant et vérifier leur composition, l'équilibre alimentaire et le prix de revient, Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes, Contrôler l'application des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire et mettre en œuvre les actions appropriées, Effectuer la gestion comptable et administrative du restaurant.	Formation BAC pro cuisine ou BTS / Licence hôtellerie restauration avec profil cuisinant.	Expérience confirmée au poste de chef gérant en restauration collective.	Rigueur dans l'organisation, la gestion et dans l'application des procédures culinaires et sanitaires. Qualités managériales et relationnelles requises (souci de la satisfaction du client et des convives au quotidien, dynamisme, réactivité, leadership, autonomie, capacité à déléguer). Connaissance de l'outil informatique.
Casino	Directeur(trice)s Adjoint(e)s de Magasin – F/H	Dans toute la France	Non			Participer à la montée en compétence de vos collaborateurs en les mobilisant autour des valeurs de l'enseigne, Assurer la gestion opérationnelle du magasin : commandes, stocks, livraisons, remplissage des rayons, propreté du magasin.- Suivre l'atteinte des objectifs du point de vente (CA, taux de démarque), Garantir la satisfaction client au travers de la qualité de l'accueil, Assurer le respect de la législation en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire Gérer en totale autonomie le magasin en l'absence du/de la directeur-ric.e.		Dynamique et passionné-e par le commerce, vous avez le goût du challenge et savez garantir une excellente satisfaction client. Vous avez le goût pour un travail de terrain et aimez prendre des initiatives. Vous avez l'esprit d'équipe et êtes capable de prendre en main une équipe et de la faire évoluer Doté-e d'une forte culture du résultat, vous êtes capable d'accroître les résultats de votre magasin. Organisé-e et rigoureux-euse, vous savez anticiper et gérer vos priorités.	

Casino	Moniteur-trice Produits Frais Traditionnels – F/H	Vitry Sur Seine (94)	Non	CDD de 6 mois		transmettre votre savoir-faire dans votre domaine d'activité (PFT) appliquer les process et méthodes de production et assurer la tenue des tableaux PFT assurer le bon suivi commercial des rayons PFT pour développer leur activité optimiser les comptes de gestion PFT accompagner les magasins sur l'application des méthodes dispensées en formation analyser les éléments hygiène et qualité analyser les reportings activité sur le réseau de magasins participer aux réunions organisées par la filière PFT	De formation supérieure type Bac+2/4, vous avez déjà une expérience terrain dans ce secteur d'activité		Reconnu-e pour vos compétences dans votre secteur d'activité Responsable et respectueux-se des stratégies de l'enseigne, soucieux-se du compte-rendu quotidien de vos activités Compétences analytiques et pédagogiques attendues Maîtrise d'Excel, Powerpoint
Casino	Manager Commercial Produits de Grande Consommation – F/H	région Rhône-Alpes	Non			L'accompagnement de votre équipe: L'animation et le pilotage de vos collaborateurs sur le terrain, L'optimisation de l'organisation du travail et le contrôle de la bonne application des tâches. Le développement commercial : La mise en place de la politique commerciale adaptée aux besoins de votre clientèle, L'organisation et la théâtralisation des différentes opérations promotionnelles de votre secteur, La mise en place d'un merchandising attractif. La gestion financière :		Vous avez une première expérience dans le secteur du commerce.	Vous avez le goût du challenge et la passion du commerce alimentaire et de proximité. Votre priorité est la satisfaction de vos clients. Vos qualités managériales et de leadership sont reconnus. Vous êtes un manager de terrain. Vous êtes gestionnaire et avez la culture du résultat.
Casino	Directeur-rices de magasin – F/H	région Rhône-Alpes	Non			Le développement commercial : •Mettre en place une dynamique commerciale favorisant le développement du chiffre d'affaires, •Rechercher au quotidien la satisfaction de vos Clients, •Etre un.e acteur.rice incontournable de la vie locale afin de représenter le Groupe et l'Enseigne. Le management de votre équipe : •Animer, manager et contribuer au développement de vos collaborateurs.trices autour du projet d'enseigne et des valeurs du Groupe. La gestion financière	•Formation minimum en BAC+2/+3 en commerce, distribution, restauration.	•Expérience de 3 ans minimum dans la distribution alimentaire en tant qu'adjoint.e en supermarché, manager de secteur en hypermarché, ou en restauration en tant que directeur.trice.	•Vous êtes reconnu.e pour vos qualités de commerçant.e aguerri.e, de manager bienveillant.e et de fin gestionnaire. •Vous avez le sens du service et avez envie de faire bouger les lignes du commerce de proximité. •Maîtrise des outils informatiques et bonnes capacités d'analyse.