

N°	Employeur	Nom du poste	Lieu de l'emploi	Alternance	Type de contrat	Temps de travail	Missions principales	Niveau d'accès	Expériences
D1	OPEN EMPLOI	Vendeur véhicule neuf (H/F)	/	/	/	39H	<ul style="list-style-type: none"> - Vous recevez et conseillez la clientèle sur les produits - Vous assurez la promotion et la vente de véhicules et de services - Vous fidélisez les clients afin de réaliser vos objectifs de ventes - Vous effectuez de la prospection téléphonique à partir des fiches clients fournies - Vous développez votre portefeuille de clients et d'indicateurs d'affaires - Vous mettez en place le merchandising de votre surface de vente - Vous effectuez les revues de contrats et signez les bons de commandes 	/	Vous justifiez d'une première expérience, dans l'idéal dans le milieu du Commerce Automobile.
D2	OPEN EMPLOI	Conseiller assurances Itinérants Professionnels et TPE (H/F) (commercial)	Villefranche	/	/		<ul style="list-style-type: none"> - Prospector, développer et fidéliser le marché des professionnels (TPE de 1 à 50 salariés + Travailleur non salarié) - Analyser leurs besoins - Vendre les produits de l'entreprise les mieux adaptés (santé + prévoyance + épargne + retraite tant en individuel que collectif) - Développer et entretenir votre réseau de prescripteurs 	bac + 2 en commerce	Expérience en commercial réussie, idéalement en assurance
D3	OPEN EMPLOI	Agent de recouvrement (H/F)	Brignais / Est lyonnais	/		9h-18h du lundi au samedi	<ul style="list-style-type: none"> - Enregistrer les règlements clients dans le logiciel SAGE (chèques, virements et CB) - Enregistrer et suivre les promesses de règlement (chèques, échéanciers) - Gérer la relance clients - Suivre les dossiers de financement clients - Assurer le suivi de la balance âgée 	/	/
D4	OPEN EMPLOI	Responsable Service-Après-Vente	Corbas	/	/	/	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion et suivi des dossiers SAV - Traitement des mails et appels (entrants et sortants) des clients - Traitement des problématiques clients - Relation avec les services logistiques et approvisionnements pour la gestion des stocks - Préparation et mise à jour des modes d'emploi et certificats de conformité - Assurer le Reporting mensuel des indicateurs SAV et proposer des actions d'amélioration 	/	De formation technique (électromécanique/frigoriste)
D5	OPEN EMPLOI	Caissier/Employé Libre-Service (H/F)	St genis laval	/	Intérim renouvelable	35h	<ul style="list-style-type: none"> - Accueillir les clients - Répondre aux demandes des clients - Assurer l'encaissement des produits - Approvisionner les rayons et gérer les stocks - Entretien des locaux 	/	/
D6	Crédit Agricole	Conseiller clientèle particulier	Ain, Rhône, Saône et Loire, Isère, Drôme et Ardèche	OUI	CDI ou CDD	/	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	De BAC +2 à BAC +5	/
D7	VILLE DE LYON	Apprenti LABEL Lyon	Lyon 7	OUI	/	35h	<ul style="list-style-type: none"> - Suivi et instruction des dossiers de candidatures au Label - Mise en œuvre de la stratégie d'essaimage sur le territoire - Participation et suivi des actions de communication - Participation à la réflexion sur l'évolution du dispositif 	Bac +3 et Bac +5 dans le domaine de l'ESS	De 0 à 2 ans
D8	AKKA Technologies	Apprenti(e) Assistant Commercial	Lyon	OUI	Contrat Pro ou d'apprentissage	35h	<ul style="list-style-type: none"> - En binôme avec un Business Manager confirmé, l'apprenti(e) Assistant Commercial assure le suivi d'un portefeuille client. Il est l'intermédiaire entre le client et l'entreprise. L'assistant commercial s'occupe du recueil des besoins, de la prospection, participe aux réunions techniques, assure l'élaboration de devis, et de l'établissement des contrats. Il assure également le suivi de la prestation chez le client ou dans nos locaux et accompagne le dossier dans sa réalisation. 	préparation BAC+5, idéalement avec un cursus précédent sur la technique (électrique, électronique, informatique)	Expérience technique demandée (au minimum un stage précédent dans les domaines mécaniques, informatiques, électroniques, électrotechniques)
D9	CEGID	Commercial sédentaire B to B	Lyon	/	CDI	/	<ul style="list-style-type: none"> - Basé(e) au siège, vous développez par téléphone un parc de clients existant sur nos solutions logicielles BtoB. - Véritable chef d'orchestre, vous organisez, mobilisez et coordonnez l'ensemble des ressources nécessaires (techniques et autres) en interne afin de garantir le succès du projet chez votre client. 	Formation en commerce	Vous justifiez d'une première expérience de vente, et vous souhaitez affirmer votre potentiel commercial dans la vente de solutions à forte valeur ajoutée.
D10	CEGID	Commercial B to B Logiciel Informatique	Lyon	/	CDI	/	<ul style="list-style-type: none"> - Interlocuteur unique de vos clients (Gérants, DSI, Directeurs des Achats, Vous êtes en charge de la totalité du cycle de vente : identification du besoin, rédaction des propositions commerciales, web démos, négociation et closing de la commande. - Véritable chef d'orchestre, vous organisez, mobilisez et coordonnez l'ensemble des ressources nécessaires (techniques et autres) en interne afin de garantir le succès du projet chez votre Client. 	Diplômé(e) d'une formation supérieure en Commerce	Vous disposez d'une première expérience dans le domaine de la vente en B to B (stage, alternance, emploi)
D11	CEGID	Ingénieur commercial chasse	Lyon	/	CDI	/	<ul style="list-style-type: none"> - Définir une stratégie de prospection : vous réalisez une veille sur les évolutions du marché pour maîtriser les enjeux de votre secteur. - Prospector et détecter des nouveaux projets grâce à notre CRM. - Mener les négociations : vous analysez les besoins, préparez les réponses à Appel d'Offre et rédigez des propositions personnalisées. - Mettre en œuvre et piloter les affaires complexes : vous obtenez des engagements, assurez le closing de la vente, développez votre CA de manière autonome. - Planifier et organiser votre activité en mode projet : vous alimentez les indicateurs et pilotez le reporting. 	/	Vous justifiez d'une première expérience dans la vente complexe avec des résultats encourageants

D12	CEGID	Ingénieur commercial	Lyon	/	CDI	/	Gérer et suivre votre portefeuille de clients afin de détecter leurs nouveaux projets. Conseiller vos clients afin de leur proposer le produit ou le service qui convient le mieux à leur secteur, leur métier ou leurs attentes. Élaborer des stratégies commerciales actives auprès de vos clients pour faire de l'up-sell. Planifier et organiser votre activité en mode projet : vous alimentez les indicateurs et pilotez le reporting.	Vous avez une appétence pour le secteur du logiciel et vous concevez vos relations client comme un lien fort de partenariat.	Vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente complexe avec une orientation B2B.
D13	CEGID	Ingénieur d'affaires IT Grands Comptes	Paris	/	CDI	/	Détecter les opportunités et analyser les besoins du client/prospect : vous réalisez de la veille sur les évolutions du marché, maîtriser les enjeux de votre secteur Mener les négociations : vous analysez les besoins avec l'Avant-Vente pour préparer les réponses à appel d'offre et rédigez une proposition personnalisée Faire de l'ingénierie commerciale sur mesure : vous concevez des offres commerciales, proposez des évolutions des offres selon les besoins du client, adaptez contenu et supports selon le public Mettre en œuvre et piloter les affaires complexes : vous obtenez des engagements, assurez le closing de la vente, développez votre CA de manière autonome Planifier et organiser votre activité en mode projet : vous alimentez les indicateurs, alertez sur les dérives. Vous pilotez le reporting, animez et mobilisez les ressources internes et externes nécessaires.	Appétence pour le Cloud, Big data, SAAS. Connaissance de cycle complexes en B to B	/
D14	Banque Populaire	Conseiller De Clientèle Particuliers	Rhône Alpes	/	CDD / CDI	/	<ul style="list-style-type: none"> Gérer et fidéliser un portefeuille de clients constitué de clients particuliers Développer, notamment par la prospection et la prescription, le portefeuille de clients Vendre aux clients et prospects, les produits et services dans le cadre d'une approche globale de leurs besoins, dans le respect des procédures de sécurité, rentabilité et qualité de la BPAURA Assurer le montage des dossiers de crédit et le suivi des risques dans le cadre de sa délégation et le respect de la réglementation Détecter les besoins spécifiques et solliciter les CGP pour développer la relation commerciale 	Profil/qualifications requises Bac +3/5	/
D15	Banque Populaire	Conseiller De Clientèle Professionnels	Rhône Alpes	/	CDD / CDI	/	<ul style="list-style-type: none"> Gérer et fidéliser un portefeuille de clients constitués d'artisans, de commerçants et de professions libérales Développer, notamment par la prospection et la prescription, le portefeuille de clients Vendre, aux clients et prospects, les produits et services dans le cadre d'une approche globale de leurs besoins particuliers et professionnels, dans le respect des procédures de sécurité, rentabilité et qualité de la BPAURA Assurer le montage des dossiers de crédit et le suivi des risques dans le cadre de sa délégation et le respect de la réglementation Détecter les besoins spécifiques et solliciter les experts métiers pour développer la relation commerciale 	BAC + 5	Expérience en Conseil de clientèle particuliers
D16	Groupe CASINO	Manager Commerciaux pour les rayons Boucherie, Marée, Boulangerie/Pâtisserie, Gourmet - F/H	France	/	/	/	<ul style="list-style-type: none"> Conseiller et animer votre secteur, Accompagner nos clients dans leurs choix, Innover, faire vivre votre univers au fil des saisons, Piloter : être responsable de la gestion quotidienne de la marée (approvisionnement, suivi des stocks, management, compte d'exploitation), Garantir votre chiffre d'affaires. 	Formation CAP minimum dans le domaine concerné.	Une première expérience opérationnelle sur le rayon.
D17	Groupe CASINO	Manager Commerciaux PGC, FI, Produits Frais - F/H	France	/	/	/	<ul style="list-style-type: none"> accompagnement de votre équipe : <ul style="list-style-type: none"> animation et le pilotage de vos collaborateur-riche-s sur le terrain, optimisation de l'organisation du travail et le contrôle de la bonne application des tâches. le développement commercial avec la mise en place: <ul style="list-style-type: none"> de la politique commerciale adaptée aux besoins de votre clientèle, o d'un merchandising attractif. la gestion financière : <ul style="list-style-type: none"> o le pilotage du compte d'exploitation de vos rayons (CA, marge, casse...), o la gestion des stocks et la réalisation des inventaires. 	Vous êtes un.e manager de terrain. Vous êtes gestionnaire et avez la culture du résultat.	Vous avez une première expérience dans le secteur du commerce.
D18	Groupe CASINO	Chef de Cuisine – F/H	Ile de France	/	/	/	Assurer la gestion quotidienne de la cuisine du restaurant, - Participer à la conception des menus en collaboration avec le chef gérant, - Réaliser les repas dans le respect des règles de fabrication culinaire en restauration collective et des règles d'hygiène dans le cadre de la méthode HACCP, - Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et réaliser les commandes. Vous aurez 7 collaborateur-trice-s à manager.	Formation en BEP / CAP / BAC pro cuisine.	Expérience de 2 ans minimum sur un poste de chef de cuisine
D19	Groupe CASINO	Responsable de Production – F/H	Ile de France	/	/	/	Réaliser les repas dans le respect des règles de fabrication culinaire en restauration collective et des règles d'hygiène dans le cadre de la méthode HACCP, Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes, Participer à la gestion financière à travers la maîtrise du coût matière et du respect du cahier de grammage, Encadrer et former les détenus.	Formation CAP / BAC pro cuisine.	Expérience confirmée dans le secteur de la restauration collective. Expérience dans le milieu pénitentiaire souhaitée.

D20	Banque populaire	Chargé d'Accueil Commercial	Rhône Alpes	NON	CDD	/	<ul style="list-style-type: none"> • Animer l'espace accueil de l'agence en accueillant la clientèle et en prenant en charge les clients et prospects • Réaliser les services bancaires courants à la clientèle et/ou l'assister dans ses opérations, dans le respect des procédures de sécurité, rentabilité et qualité de la Banque • Détecter les opportunités commerciales et assurer la promotion et la vente de produits et services bancaires de base • Gérer le suivi de la relation clientèle pour le compte de l'agence (enrichir et mettre à jour l'agenda commercial...) 	BAC + 2	/
D21	SEPR	Stage : Chargé de mécénat, événementiel et communication	Lyon	OUI	Stage	6 mois	<p>Contribuer à l'organisation des événements de levés de fonds : concert solidaire, marchés de printemps et de Noël...</p> <ul style="list-style-type: none"> ☐ Organiser la logistique des rencontres et événements du Club d'entreprises et des opérations de relations publiques (déjeuners-contact, visites ambassadeurs, visite de la SEPR...); ☐ Assurer le suivi des contreparties des mécènes et rédaction des conventions, documents administratifs et remerciements, des comptes rendus de réunion, de synthèses de résultats des levées de fonds; ☐ Editer des bilans et reporting des actions en cours; ☐ Etudier la préfiguration du choix d'un logiciel de CRM de mécénat; ☐ Rédiger les outils de communication mécénat en lien avec le service communication; ☐ Assurer une veille mécénat et sa diffusion, 	Etudiant-e en M2 Sciences Po, école de commerce, communication, marketing	/