


Informations générales

Description de l'entité	CPM France, filiale du groupe Omnicom et leader de l'action commerciale et marketing terrain, fait de l'Humain l'accélérateur de la performance des marques. CPM propose donc à ses collaborateurs de vivre une aventure humaine aux côtés de professionnels passionnés et bienveillants. Rejoignez nos équipes et développez de nouvelles compétences ! Pour en savoir davantage sur notre société, nos activités et nos engagements : http://www.fr.cpm-int.com/
SECTEUR concerné (ville/ dpt)	Ile de France (petite couronne)

Description du poste

Départements	Paris (75)
Métier	Force de vente - Commercial BtoB
Titre du poste	Commercial B to B (vente directe) H/F
Contrat	CDD
Temps de travail	Temps complet
Durée du contrat	6 mois
Description de la mission	<p>Nous recherchons pour notre client AMERICAN EXPRESS, des commerciaux B to B vente directe H/F.</p> <p>Vous êtes un professionnel aguerri de la relation client ? Vos qualités commerciales ont déjà été reconnues ?</p> <p>Alors vous êtes fait pour ce poste !</p> <p>Véritable professionnel de la vente, votre mission première est le développement de votre secteur et de votre portefeuille par l'apport de nouveaux clients.</p> <p>Vous êtes capable de gérer en direct votre prospection commerciale et de tenir un rythme soutenu de rendez-vous terrain sur un secteur avec un fort potentiel de développement.</p> <div data-bbox="716 1236 1149 1667" data-label="Image"></div> <p>Vos missions sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">· Prospecter tous types de commerces susceptibles d'accepter des paiements par carte bancaire pour proposer les services de notre client,· Respecter les critères d'éligibilité requis,· Informer et de conseiller sur les avantages de l'offre

- Transmettre les reporting
- Respecter les codes déontologiques de vente.

Profil

Plus qu'une formation, c'est votre dynamisme, votre motivation et votre talent qui feront la différence.

Vous justifiez d'une expérience réussie en vente BTOB en et vous savez vous adaptez à toutes situations pour trouver les bons arguments pour conclure la vente.

Doté d'un véritable tempérament de **chasseur**, vous alliez aisance relationnelle, sens du résultat et ténacité pour la réussite de votre mission,

Alors rejoignez-nous !

Avantages

Rémunération: Fixe + variable attractif

- Tablette
- Téléphone
- Repas 17,7€
- Navigo

Critères candidat

Niveau d'études min. requis	Bac/Bac+1
Niveau d'expérience min. requis	2-3 ans

Assistant chef de projet en Animation-3830 Assistant chef de projet / sect Animation H/F



Informations générales

Description de l'entité	CPM France, filiale du groupe Omnicom et leader de l'action commerciale et marketing terrain, fait de l'Humain l'accélérateur de la performance des marques. CPM propose donc à ses collaborateurs de vivre une aventure humaine aux côtés de professionnels passionnés et bienveillants. Rejoignez nos équipes et développez de nouvelles compétences ! Pour en savoir davantage sur notre société, nos activités et nos engagements : http://www.fr.cpm-int.com/
SECTEUR concerné (ville/ dpt)	Issy-les-Moulineaux

Description du poste

Zones géographiques	Europe
Pays	France
Régions	Ile-de-France
Départements	Hauts-de-Seine (92)
Métier	Siège/Support - Assistant chef de projet
Titre du poste	Assistant chef de projet / sect Animation H/F
Contrat	CDI
Temps de travail	Temps complet
Durée du contrat	*
Description de la mission	<p>Au sein de la division ANIMATION COMMERCIALE de la société CPM France et au coeur d'une équipe composée d'un Responsable Clientèle, d'un Chef de projet et d'un Assistant Chef de projet, vous aurez en charge les missions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">-Mise en place et suivi de tableaux de bord sur la performance terrain des animateurs commerciaux (reporting quantitatif et qualitatif aux clients).-Création, suivi et mise à jour des documents et des outils d'aide à la vente : book de formation sur les produits, compte rendu d'intervention.-Support dans la gestion de dossiers opérationnels (organisation et planification de séminaires) et logistiques (veiller à ce que les commerciaux aient tout leur matériel).-Suivi des actions en cours : interface client / terrain.-Réalisation de synthèse d'opération : bilan trimestriel et opérationnel.-Organisation de réunions nationales de vente.-Organisation et suivi logistique des sessions de formation.-Réalisation des tâches administratives complémentaires liées à votre mission.
Profil	<p>Vous êtes de formation Bac + 2/5.</p> <p>Nous recherchons un candidat qui soit force de proposition, disposant d'un bon esprit de synthèse, rigoureux, et dynamique.</p> <p>Votre autonomie, votre sens des responsabilités et votre capacité à résister au stress vous permettront de mener à bien vos missions.</p> <p>La maîtrise du Pack Office est indispensable, notamment d'Excel et de Powerpoint.</p> <p>Une première expérience dans l'univers commercial est exigée.</p> <p>La maîtrise de l'Anglais est un plus.</p>

Critères candidat

Niveau d'études min. requis	Bac+2/ Bac+3
Diplôme	3- DEUG / BTS / Licence 2 / DUT
Niveau d'expérience min. requis	Débutant



Promoteur des ventes Food H/F

CPM France, filiale du groupe Omnicom, est le leader de l'action commerciale et marketing terrain qui fait de l'humain l'accélérateur de la performance des marques.

Rejoignez nos équipes et développez de nouvelles compétences !

Pour en savoir davantage sur notre société, nos activités et nos engagements : <http://www.fr.cpm-int.com>

| La Mission |

Nous recherchons toute l'année pour nos clients, leader dans l'univers de l'agro-alimentaire, des promoteurs des ventes H/F sur toute la France :

Vous serez en charge d'environ 50 points de ventes pour mener à bien les missions suivantes :

- Action contre l'anti-rupture sur les magasins rayon
- Saisir des opportunités de déstockage de marchandise en rayon
- Effectuer de l'anti-rupture mobilier (vitrines, bacs...), s'assurer de la propreté des meubles et de l'accessibilité produits
- Montage mise en avant (TG, ilots...) avec optimisation de la PLV pour assurer la meilleure visibilité des produits
- Montage d'opérations en magasin en fonction des temps forts
- Rempotage des mises en avant : s'assurer que les mises en avant restent attractives.
- Réimplantation des rayons, avec les RC ou seuls dans le cadre de petites réimplantations, recadrages.

| Le Profil |

Nous recherchons des profils dynamiques, autonomes, et rigoureux

Connaissance des 4P Marketing.

La maîtrise de l'Anglais est un plus.

| Avantages |

- PC
- Téléphone
- Voiture de service
- Carte GR
- Forfait repas

| Informations |

Contrat en CDD ou CDI

Localisation : toute France en fonction des besoins



Promoteur des ventes H/F

CPM France, filiale du groupe Omnicom, est le leader de l'action commerciale et marketing terrain qui fait de l'humain l'accélérateur de la performance des marques.

Rejoignez nos équipes et développez de nouvelles compétences !

Pour en savoir davantage sur notre société, nos activités et nos engagements : <http://www.fr.cpm-int.com>

| La Mission |

Nous recherchons toute l'année pour nos clients, leader dans l'univers du Food, Beauté ou High-Tech des promoteurs des ventes H/F sur toute la France :

Vous serez en charge d'environ 50 points de ventes pour mener à bien les missions suivantes :

- Action contre l'anti-rupture sur les magasins rayon
- Saisir des opportunités de déstockage de marchandise en rayon
- Effectuer de l'anti-rupture mobilier (vitrines, bacs...), s'assurer de la propreté des meubles et de l'accessibilité produits
- Montage mise en avant (TG, ilots...) avec optimisation de la PLV pour assurer la meilleure visibilité des produits
- Montage d'opérations en magasin en fonction des temps forts
- Rempotage des mises en avant : s'assurer que les mises en avant restent attractives.
- Réimplantation des rayons, avec les RC ou seuls dans le cadre de petites réimplantations, recadrages.

| Le Profil |

Nous recherchons des profils dynamiques, autonomes, et rigoureux

Connaissance des 4P Marketing.

La maîtrise de l'Anglais est un plus.

| Avantages |

- PC
- Téléphone
- Voiture de service
- Carte GR
- Forfait repas

| Informations |

Contrat en CDD ou CDI

Localisation : toute France en fonction des besoins



Marchandiseur h/f

CPM France, filiale du groupe Omnicom et leader de l'action commerciale et marketing terrain, fait de l'Humain l'accélérateur de la performance des marques. CPM propose donc à ses collaborateurs de vivre une aventure humaine aux côtés de professionnels passionnés et bienveillants.

Rejoignez nos équipes et développez de nouvelles compétences ! Pour en savoir davantage sur notre société, nos activités et nos engagements : <http://www.fr.cpm-int.com/>

Nous recrutons tout au long de l'année, en fonction des « temps forts » et des besoins de nos marques !

Rejoignez nos équipes de merchandiseurs.

Vos missions ?

Vos missions au quotidien consistent à donner le maximum de visibilité et une présentation optimum aux produits :

- effectuer des implantations, ou encore des montages de TG, d'îlots ou autre mobiliers merchandising dans les points de vente.
- installer l'affichage vitrines, théâtraliser les rayons
- Réaliser des relevés produits, corriger les ruptures

Vous connaissez les techniques de merchandising et avez vos repères dans un magasin (Hypermarché/supermarché/autre...)

Vous avez le sens du travail bien fait et êtes reconnu pour votre sens relationnel et esprit d'équipe.

Nous apprécierons aussi un bon niveau d'autonomie et de rigueur.

Une certaine flexibilité horaire ainsi que la possession d'un véhicule sont des atouts pour ce poste.

Permis B obligatoire.

Contrat : Cidd

Rémunération fixe + variable



Chef de secteur Food H/F

CPM France, filiale du groupe Omnicom, est le leader de l'action commerciale et marketing terrain qui fait de l'humain l'accélérateur de la performance des marques.

Rejoignez nos équipes et développez de nouvelles compétences !

Pour en savoir davantage sur notre société, nos activités et nos engagements : <http://www.fr.cpm-int.com>

| La Mission |

Nous recherchons toute l'année des Chefs de secteur pour nos clients dans l'agro-alimentaire. Vous prendrez rapidement la responsabilité d'un réseau d'une centaine d'hypermarchés/supermarchés sur votre secteur à visiter selon les fréquences définies.

Vecteur de l'image de marque de nos clients, vous assurez le suivi des gammes commercialisées en travaillant sur les 4P: Produit, Prix, Place, Promotion.

Votre rôle principal est composé des missions suivantes :

- * Faire déployer la politique commerciale sur le terrain et faire appliquer la politique tarifaire.
- * Référencement du permanent et des innovations
- * Recadrage merchandising et effectuer la réimplantation des linéaires.
- * Mettre en place la PLV, ILV
- * Revente des temps forts et négociation des mises en avant
- * Analyser les résultats de l'activité à travers un reporting ; proposer des axes d'amélioration
- * Assurer une veille concurrentielle
- * Développer une relation privilégiée avec notre partenaire

| Le Profil |

Nous recherchons des profils dynamiques, autonomes, et rigoureux avec une expérience significative et réussie en tant que Chef de secteur en GMS.

La connaissance des circuits HM et SM est obligatoire. La maîtrise de la négociation est indispensable. . Organisé(e), rigoureux(se), vous savez faire preuve d'initiatives et de bon sens et vous maîtrisez l'outil informatique (Word, Excel, Power Point)

Nous vous offrons une formation initiale aux produits et à nos méthodes de vente et vous garantissons un parcours qualifiant et motivant !

| Avantages |

- PC
- Téléphone
- Voiture de service
- Carte GR
- Forfait repas

| Informations |

Contrat en CDD ou CDI

Localisation : toute France en fonction des besoins