



Service Droit Social

Marie-Yannick DURIE

durie@ficime.fr

A1 ALTERNANCE RENTREE 2019, MASTER 2 COMMERCE INTERNATIONAL SPECIALISATION MANAGEMENT DES ACHATS

Actuellement Etudiant(e) en Master 1 Commerce International, Parcours multilingue (anglais, espagnol et portugais) avec une expérience variée en tant qu'Assistant(e) Achat et Assistante Achat chargée de Portefeuille dans deux entreprises de secteur différent, le BTP et le Textile

Cherche à réaliser une **alternance** Master 2 de fin d'études de 12 mois au sein d'un département Achat (rythme 3 semaines Entreprise / 1 semaine Ecole)

Compétences en Management des Achats, suivi de la vie du produit, suivi des conformités, passation de commandes, relations usines pour la qualité, contact client et fournisseurs ;

Disponible dès fin août,

Mobile France entière,

Anglais courant, Espagnol intermédiaire, Portugais débutant

A2 BTS GESTION DE PME EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION (EN ALTERNANCE)

Etudiant(e) (Bac STID2 Spécialité ITEC - session 2018) à la recherche d'une première expérience en entreprise accueillant des alternants dans le domaine des Ressources Humaines préparant le diplôme de BTS Gestion de la PME en alternance, pour une durée de 2 ans à compter de septembre 2019, dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Maîtrise de logiciels tels que Indesign, Photoshop, Adobe Première, et bien entendu le pack Office.

Sa priorité est de rendre service et de répondre aux collaborateurs de l'entreprise et les Ressources Humaines exercent cette mission, d'où son intérêt pour cette fonction.

Rigoureux (se) et sérieux (se) dans son travail.

Recherche en Ile de France

Anglais intermédiaire

V1 RESPONSABLE SERVICE APRES VENTE / SERVICE CLIENTS

Expertise du SAV acquise par 20 ans d'expérience en BtoB et 10 ans en BtoC, toujours pour des entreprises internationales.

Mise en place ou optimisation de process pour accroître la performance du SAV

Management de techniciens sédentaires ou itinérants et d'équipes de back-office (assistants SAV, hotliners, magasiniers).

Pilotage de sous-traitants ou de prestataires.

Négociation de contrats.

Développement du chiffre d'affaires à travers des offres de prestations de services connexes.
Orientation résultats

Toujours rechercher l'excellence dans la satisfaction client. Donner au client une image positive du SAV pour qu'il reste fidèle à la Marque.

[Anglais courant](#)

[Disponible](#)

[Recherche en Ile de France](#)

V2 [DIRECTEUR DES VENTES / DIRECTION GRANDS COMPTES / DIRECTION EXPORT](#)

Plus de 20 ans d'expérience commerciale dans le Consumer Electronics en Multinationale et PME à des postes de fortes responsabilités et de management.

Capacité à évoluer dans un environnement international (Europe – Chine). Connaissance de la distribution européenne de l'Electronique Grand Public. Développement du business existant, ouverture de nouveaux pays et management de projets font partie de ses compétences ainsi que les cultures de challenges et de résultats.

[Anglais courant](#)

[Disponible](#)

[Recherche en Ile de France](#)

V3 [DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING](#)

Plus de 20 ans d'expérience de management des ventes et du marketing au sein de grands noms de l'IT en France comme à l'international, en particulier dans l'industrie des solutions d'impression. Une solide connaissance des environnements BtoB et BtoC auprès des grands comptes et des réseaux de distribution. Un goût prononcé pour les questions environnementales et des compétences dans le domaine de l'économie circulaire et de la fonctionnalité.

A l'aise avec des interlocuteurs de tous niveaux, en environnement de travail pme et grands groupes. Créatif, engagé, passionné sachant gérer des projets marketing d'envergure comme engager les équipes pour délivrer des résultats à court terme.

[Disponible rapidement](#)

[Anglais opérationnel](#)

[Recherche en IDF mais mobilité possible en France ou à l'international](#)

A1 DIRECTEUR GENERAL ET BUSINESS DEVELOPPEMENT

25 ans d'expérience réussie de l'analyse stratégique, du développement et de la direction.

⊗ Identification des potentiels de croissance via l'analyse du marché et des besoins clients

⊗ Recommandations stratégiques, création de produits innovants ⊗ Management et motivation d'équipes pluridisciplinaires ⊗ Développement de chiffres d'affaires ⊗ Prospection commerciale ⊗ Mise en place de réseaux de distribution ⊗ Analyse et suivi des performances ⊗ Culture orientée résultats & satisfaction client

Disponible rapidement

Anglais opérationnel

Recherche en IDF mais possibilité de nombreux déplacements en France ou à l'étranger

A2 DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES - BUSINESS PARTNER

Doté d'un double parcours de patron de BU et de DRH dans le retail, DRH entrepreneur

Doté de deux masters, le premier de Paris-Dauphine en Management Global d'Entreprise et l'autre spécialisé en RH de l'ESSEC-Paris, plus de 20 ans d'expérience dans le secteur de la distribution sélective et de la restauration dans des environnements multi-sites B to C, en franchises et succursales.

Leader par la vision, mais très pragmatique et opérationnel, maîtrisant l'ensemble des dimensions techniques, sociales et financières de la fonction, conformément aux objectifs stratégiques d'une marque.

Accompagne au sein du CODIR la transformation des organisations, le développement des Talents, l'évolution de la culture d'entreprise et la conduite du changement.

Son projet : s'investir en tant que DRH dans une entreprise en transformation où les dimensions « hospitality » et services sont créatrices de différenciation et de valeur pour accompagner le CODIR et les équipes dans les enjeux de croissance et de performance.

Anglais courant

Mobilité Nationale et Européenne