



Connecti

JOURNÉE DE L'EMPLOI FRANCO-ALLEMAND
DEUTSCH-FRANZÖSISCHE JOBMESSE

Vendredi 10 mai 2019
Maison Internationale de Paris

Sélection d'offres d'emploi
Auswahl an Stellenangeboten

**5. DIRECTEUR, CADRE, CHEF DE PROJET,
MANAGER**

5. BETRIEBSLEITUNG, FÜHRUNGSKRAFT

Die Liste der online eingestellten Aussteller-Anzeigen umfasst nur einen Teil der auf der Messe tatsächlich angebotenen Stellen. Zahlreiche weitere Stellenanzeigen finden Sie vor Ort auf unseren Pinnwänden.

Veillez noter que la liste publiée en ligne des offres d'emploi proposées par les exposants n'est pas exhaustive et que de nombreux autres postes à pourvoir seront affichés sur le salon.

LISTE DES ANNONCES

LISTE DER STELLENANZEIGEN

Aldi	3
Aldi	4
Fradeo	5
Lidl	6
Norma	7
Norma	8



IMMOBILIER

Le groupe Aldi est l'un des leaders de la grande distribution en Europe. Aldi Nord est présent dans 9 pays européens. L'enseigne Aldi compte plus de 900 magasins et 13 sociétés régionales. Aldi a de grandes ambitions, pour se faire, elle étoffe ses départements et offre de belles opportunités de carrière dans les domaines de la vente, la logistique ou le management de projet.

Responsable Développement Immobilier :

Il a la responsabilité du développement du parc immobilier dans le secteur géographique qui lui est attribué. Il analyse la faisabilité des projets et les études de marché, il s'assure du suivi budgétaire et du bon déroulement de l'ensemble des opérations.

Responsable Technique Immobilier :

Il a pour principales missions de s'assurer du bon déroulement des travaux (construction/rénovation) sur le secteur géographique qui lui est attribué. Il est garant du respect de l'enveloppe budgétaire ainsi que de la bonne qualité des travaux et le respect du cadre réglementaire. Il assure également le suivi de la maintenance au sein des différents établissements dont il a la charge.

Postes à pourvoir partout en France – statut cadre.



VENTE

Le groupe Aldi est l'un des leaders de la grande distribution en Europe. Aldi Nord est présent dans 9 pays européens. L'enseigne Aldi compte plus de 900 magasins et 13 sociétés régionales. Aldi a de grandes ambitions, pour se faire, elle étoffe ses départements et offre de belles opportunités de carrière dans les domaines de la vente, la logistique ou le management de projet.

Manager de magasin :

Il a pour principales missions d'optimiser la gestion du point de vente (tenue commerciale, administration, logistique...) et de garantir la satisfaction du client, il s'assure au quotidien du respect des process de l'enseigne et de la bonne mise en œuvre des valeurs managériales auprès de son équipe.

Responsable de Secteur :

Il a pour principales missions d'animer un secteur géographique regroupant 6 à 8 magasins (30/50 salariés au total) et de s'assurer de la bonne gestion de chacun (tenue commerciale, administration, logistique...), de la satisfaction du client et du respect des process de l'enseigne. Il a la responsabilité de l'animation des résultats économiques et de la performance de son secteur.

Postes à pourvoir partout en France – statut cadre.



Notre client

Notre client est un prestataire de services allemand de renom dans le domaine de la sécurisation de l'e-commerce. Il développe et commercialise ses produits à l'attention des PME et des comptes clés à travers l'Europe. Dans le cadre de son développement sur le marché français, nous recrutons un/une

Team Lead & Sales Manager France (h/f/x), trilingue (fr/de/en), E-commerce, Lille

Ta mission

Tu es un/une commercial(e) expérimenté(e) qui aime diriger une équipe de vente ? Tu as une expérience réussie dans le domaine de l'E-commerce et tu t'y sens comme un poisson dans l'eau ? Tu te sens prêt à relever le défi de gérer un bureau de vente en pleine croissance ? Tu prends plaisir à développer ton réseau et ton portefeuille clients ? Tu es motivé(e) et stimulé(e) par le succès des autres ? Tu aimes partager les "best practices" et améliorer ton savoir-faire ?

Alors, tu es la personne idéale pour prendre en charge le poste de Chef d'équipe France (h/f) auprès de la filiale française de notre client. Tu vas prendre en charge les initiatives clés pour développer les activités sur le marché français. Cela ira du développement de stratégies commerciales à la formation et l'accompagnement des consultants commerciaux en passant par le recrutement de ton équipe. Tu travailleras en étroite collaboration avec tes homologues des autres pays d'Europe et tu reportes au Directeur des ventes.

Ton profil

- De formation commerciale, tu disposes d'une réussite ultérieure dans le cadre du management et du développement des compétences des équipes de ventes
- Tu aimes motiver et inspirer ton équipe à atteindre des résultats.
- Tu apportes une sensibilité interculturelle avérée
- Tu as d'excellentes capacités de communication et de persuasion
- Outre le français, tu disposes d'un niveau courant en anglais. La maîtrise de l'allemand serait un plus. Tu possèdes des références avérées en tant que représentant commercial B2B
- Connaissances approfondies en matière d'e-commerce (commercialisation de logiciels, vente par d'abonnements par correspondance etc.)
- Profonde maîtrise des différentes méthodologies de vente et comment les mettre en œuvre
- Tu disposes de grandes qualités d'organisation et de gestion des tâches
- Tu sais développer un réseau professionnel et construire des relations solides entre les différents acteurs à tous les niveaux

Notre offre

- la possibilité unique de construire et de mener une équipe de vente de manière autonome
- des tâches polyvalentes et prenantes au sein d'une équipe internationale active et enthousiaste avec l'objectif de rendre l'e-commerce encore plus sécurisé
- une rémunération attractive
- des hiérarchies horizontales et une ambiance familiale décontractée

À toi de jouer



Chef de projets Organisation des Ventes - Allemand courant (h/f)

Après une formation à nos métiers et à notre concept, vous intégrez le service Organisation des Ventes de Lidl France et vous accompagnerez le déploiement des nouveaux projets liés à la politique commerciale de notre enseigne.

Vos missions



- Participer à des projets d'envergure nationale tels que la mise en place de nouvelles procédures commerciales, de nouveaux concepts ou de nouveaux outils de travail.
- Etre l'interface privilégié entre le siège social et nos 25 Directions Régionales.
- Piloter les phases d'analyse, de test et de développement des différents projets dans nos points de vente.
- Assurer un reporting régulier sur l'état d'avancement des projets ainsi que les difficultés rencontrées et les points d'améliorations proposés.

Votre profil



- Vous êtes diplômé(e) d'une formation supérieure Bac +5 type ESC ou Université et bénéficiez idéalement d'une première expérience professionnelle acquise en pilotage de projets.
- Vous êtes pragmatique et autonome et êtes doté(e) d'une bonne aisance relationnelle ainsi que d'une capacité d'écoute et de négociation.
- Vous êtes titulaire du permis B.
- La maîtrise de la langue allemande est indispensable.

En bref

Lieu:	siège Lidl France RUNGIS
Type de contrat:	CDI
Référence de l'offre:	FR-027144



Notre offre



- Un poste en CDI en statut Cadre au sein de notre siège basé à Rungis (94).
- Des déplacements ponctuels sont à prévoir en France et à l'international.
- Une formation à nos métiers et à notre concept.
- Des perspectives d'évolution vers des postes à responsabilités.



NORMA®

**„Couvrir qualitativement
et au meilleur prix les
besoins quotidiens
du consommateur“**

Adhérer à cette vision, c'est partager notre succès.
Nous sommes la filiale française d'une des sociétés les plus
réputées du discount alimentaire exploitant plus
de 1400 magasins. Nous accentuons notre fort
développement en France et recherchons:

Diese Vision mit Leben zu füllen, heißt,
an unserem Erfolg teilzunehmen.

Wir sind die französische Tochtergesellschaft einer der
bedeutendsten Lebensmitteldiscounter mit über 1400 Filialen.
Im Rahmen unserer verstärkten Expansion suchen wir:

**Responsable de Réseau
de Magasins h/f**
Région: Alsace-Lorraine

Bereichsleiter (m/w)
Für die Region: Elsaß/Lothringen

Rattaché(e) à notre Direction des Ventes, vous formez,
motivez et faites évoluer vos collaborateurs. Responsable des
résultats, vous contrôlez et supervisez un réseau de
magasins avec pour principal objectif la satisfaction totale
de notre clientèle.

De formation commerciale supérieure de niveau Bac+4
ou plus, vous souhaitez faire carrière dans le circuit de la
distribution alimentaire ou spécialisée. Votre tempérament
commercial et votre leadership vous permettront d'optimiser
la performance de vos responsables de magasin et leurs
équipes.

Nous vous offrons une solide formation et dès votre arrivée,
une rémunération fixe très attractive, un véhicule de
fonction, la prise en charge de frais et un statut de cadre.

L'évolution vers d'autres postes dans le domaine de la vente,
de l'achat, de la logistique, de l'expansion ou aux services
centraux dans les différents pays où NORMA est actif fait
partie de la culture de l'entreprise. La connaissance de la
langue allemande est un atout pour les candidats évolutifs.

Envoyer votre candidature (lettre,
curriculum vitae, photo) à
NORMA S.à.r.l. – Direction Générale
- à l'attention de Mme Gicquel -
BP 57 - 67020 Strasbourg CEDEX 1

Als Bereichsleiter (m/w) tragen Sie Personalverantwortung,
motivieren, fördern und fordern Ihre Mitarbeiter und berich-
ten an Ihren Verkaufsleiter. Sie führen Ihren Bereich ergebnis-
verantwortlich mit dem vorrangigen Ziel der maximalen
Zufriedenheit unserer Kunden.

Sie haben ein betriebswirtschaftliches Studium an einer
Universität, FH, BA erfolgreich abgeschlossen bzw. eine
erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum geprüften
Handelsfachwirt (m/w) und wollen Karriere im Lebensmittel-
einzelhandel machen? Ihr Gespür für den Verkauf und Ihr
Führungsverständnis erlauben es Ihnen, die Leistung Ihrer
Filialleiter (m/w) und deren Teams zu optimieren?
Dann lesen Sie weiter.

Wir bieten Ihnen eine ausführliche Einarbeitung, ein attraktives
Festgehalt von Beginn an, ein neutrales Firmenfahrzeug,
die Erstattung von Reisespesen und den Status „Cadre“.

Die berufliche Weiterentwicklung aus dieser Aufgabe in
weiterführende Positionen im Verkauf, Einkauf, Expansion,
Logistik und zentralen Diensten, sind ein wichtiger Baustein
unserer Firmenkultur. Deutsche Sprachkenntnisse sind
diesbezüglich ein Plus.

Management Franco-Allemand

Étudiez en gagnant de l'argent



Le Bachelor chez NORMA vous offre la possibilité de poursuivre un cursus professionnel de trois années où enseignement et travail vont de paire.

- La partie pratique : 5 x 3 mois en France
1 x 3 mois en Allemagne
- La partie théorique se déroule à la DHBW en Karlsruhe (Allemagne) avec un semestre à l'étranger

Vos avantages :

- Excellente formation de haut niveau (au sein d'établissements les plus modernes)
- Excellents débouchés (p.ex. responsable réseau de plusieurs magasins)
- Préparation professionnelle optimale, vous êtes pleinement opérationnel dès votre sortie de formation
- Très bon climat d'entreprise, équipes jeunes et très motivées

Ce que nous attendons de vous :

- Niveau bac
- Bonnes capacités de travail et d'apprentissage
- Grand sens de la responsabilité et d'esprit d'initiative
- Mobilité et flexibilité
- Connaissances en allemand et français à l'écrit et à l'oral (Niveau : C1)