

Conseiller de vente H/F CDI 20h/semaine

SEGGALI – 92210 Saint-Cloud

SEGGALI, entreprise locale et familiale basée à Saint Cloud, est spécialisée dans la torréfaction depuis 1979 et dispose aujourd'hui de 2 boutiques de vente de café et thé d'exception ainsi que d'accessoires café et thé (boutique à Saint Cloud et à Rueil Malmaison).

Simple ou complexe, d'une torréfaction ambrée ou brune, Seggali sélectionne chacune de ses variétés au plus près de sa récolte, ils créent des assemblages et torrèfient leurs crus chaque semaine pour garantir un maximum de fraîcheur en s'efforçant de rester fidèle au travail des producteurs en amont de la chaîne.

La promesse de Seggali est d'offrir à chacun des moments de partage savoureux, des instants de convivialité autour de produits de qualité aux arômes délicats et diversifiés.

Vos missions

Vous serez responsable de l'accueil, de la vente et du conseil aux clients au sein des 2 boutiques de Seggali, Rueil Malmaison (dimanches matins et mardis) et Saint Cloud (lundis).

À cet égard, vous gérez les réceptions des marchandises, le rayonnage, l'affichage des prix, la mise en valeur de la vitrine.

Vous préparez également les commandes pour le click and collect et éventuellement la VAD (vente à distance) et le B to B (clients pro).

Vous êtes en charge de la gestion des stocks et êtes garant de la bonne tenue de la caisse. Vous avez à votre disposition un ensemble d'outils et de logiciels performant pour vous aider à remplir cette mission.

Profil recherché :

Vous avez une forte appétence pour le café-thé et/ou vous avez soif d'apprendre sur le monde de la torréfaction. Vous êtes doté d'un sens relationnel et commercial avéré et vous aimez prendre soin de la clientèle.

La qualité de votre conseil vous permet de garantir la satisfaction de vos clients. Nous nous engageons à développer vos compétences pour que vous deveniez un conseiller spécialisé en café et thé.

Vous aimez travailler en autonomie tout en respectant un cadre fixé. Vous êtes rationnel et vous avez un sens pour la logistique.

Type d'emploi : Temps partiel, CDI, Indépendant / freelance

Rémunération : à partir de 11,70€ par heure

Nombre d'heures : 20 par semaine

Horaires :

- Disponible le week-end
- Travail en journée

Expérience :

- Vente : 1 an (Optionnel)

Langue :

- Anglais (Optionnel)

Lieu du poste : En présentiel

Date de début prévue : 01/10/2024

Adresse mail : admin@seggali.com

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Employé libre-service polyvalent (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI – Temps complet – Possibilité de temps partiel étudiant
NOMBRE DE CONTRATS	15
DATE DE DEMARRAGE	Septembre 2024
SUIVI DU RECRUTEMENT	Jennifer ARTAZ – Responsable de l'unité emploi-insertion
HORAIRES	Plein temps 35h + heures supplémentaires
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes (92)
SALAIRE	Selon le profil (de 1766,96 à 1771,00€)
MISSIONS	<p>LE POSTE :</p> <p>Rattaché(e) aux responsables magasin, et après une formation sur le terrain, vous faites partie des principaux interlocuteurs auxquels s'adressent nos clients. Vous avez donc un réel rôle d'accueil, de conseil et d'aide auprès d'eux. Au sein de l'équipe d'employés polyvalents déjà en place, vous êtes d'une aide précieuse pour la mise en rayon, le rangement ainsi que l'entretien du magasin. Vous participez également aux différents inventaires et mise en réserves lors des livraisons.</p> <p>LES MISSIONS :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accueil et renseignement client - Mise en rayon de produits - Gestion de l'état des stocks - Entretien et nettoyage des rayons - Gestion des commandes et remise client - Contrôle et étiquetage des produits - Réception des marchandises <p>HORAIRES :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amplitude horaire de 7h00 à 20h00 / du lundi au samedi - 35h par semaine - Heures sup majorées <p>AVANTAGES :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Primes trimestrielles - Réductions tarifaires en magasin - Carte cadeau de Noël - Evolution professionnelle
FORMATION ET COMPETENCES	PROFIL RECHERCHE :

	<p>Vous avez une expérience réussie d'au moins 1 an sur un poste similaire et vous connaissez les procédures essentielles au poste telles que : l'encaissement, les techniques de vente et mise en rayon.</p> <p>Vous aimez le travail en équipe et vous avez une bonne capacité d'adaptation. Vous êtes polyvalent(s), vous avez le sens du commerce ainsi que des priorités</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>QUI SOMMES-NOUS ?</p> <p>L'enseigne est créée en 1975 par Louis Navarro avec 3 magasins la première année.</p> <p>En 1984, les magasins deviennent franchisés et c'est 10 ans plus tard, en 1994 que le 130^{ème} magasin est ouvert.</p> <p>En 2011, nous souhaitons proposer à notre clientèle un accueil plus chaleureux et des surfaces de vente plus modernes en déployant un nouveau concept dans nos magasins.</p> <p>Nos clients sont placés au cœur même de notre organisation car nous souhaitons apporter une prestation personnalisée et adaptée aux besoins de chacun.</p> <p>Dans nos magasins, il est important que nos clients aient le sentiment d'avoir fait une bonne affaire. C'est aussi la raison pour laquelle nous imposons des exigences strictes à nos fournisseurs sur la qualité, les conditions de travail et la sécurité des produits.</p> <p>Avec une gamme de produits en constante évolution, toujours à prix bas, c'est aujourd'hui plus de 35 000 références que vous proposent nos magasins</p>
ENTREPRISE	La FOIR'FOUILLE

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Jennifer ARTAZ :
Mail : jartaz@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Commercial(e) junior en alternance H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	Contrat d'apprentissage 12 mois
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes (92)
SALAIRE	Alternance
MISSIONS	Nous sommes à la recherche d'un(e) alternant(e) motivé(e) et dynamique pour rejoindre notre équipe dans le secteur de l'imagerie médicale. Cette mission vous offrira l'opportunité de contribuer activement au développement d'un segment de marché stratégique, tout en acquérant une expérience précieuse en prospection et en vente : – Prospection téléphonique : contact avec des prospects potentiels afin de développer notre base de clients et génération de nouvelles opportunités d'affaires sur les segments de cardiologie interventionnelle et d'échographie clinique. – Mise à jour du CRM : mise à jour régulière de notre base de données clients, en y intégrant les informations recueillies lors des prospections. – Rendez-vous sur le terrain : participation à des rendez-vous avec les équipes Sales et Marketing pour approfondir la compréhension du marché et renforcer les compétences en négociation (déplacements ponctuels à prévoir).
FORMATION ET COMPETENCES	– Étudiant(e) en école de commerce, Bac+3 minimum. – Vous êtes curieux, et avez une soif d'apprendre et de découvrir de nouveaux horizons. – Vous êtes persévérant(e) et ne reculez pas devant les défis. – Vous savez travailler en autonomie et prendre des initiatives.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Le groupe Canon Medical System : Notre groupe international Canon Medical, est l'un des leaders mondiaux dans son domaine : Canon Medical offre une gamme complète de produits d'imagerie diagnostique et est reconnu pour la qualité de son service dans plus de 135 pays. Notre filiale française, Canon Medical Systems, connaît une croissance soutenue puisque nous sommes aujourd'hui l'un des acteurs majeurs du marché français. Nos clients ? Les hôpitaux publics, les cliniques et les cabinets privés, sur l'ensemble du territoire
ENTREPRISE	CANON MEDICAL SYSTEMS

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Chargé(e) de développement commercial et d'exploitation (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDD 6 mois
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Début septembre 2024
SUIVI DU RECRUTEMENT	Jennifer ARTAZ – Responsable de l'unité emploi-insertion
HORAIRES	Plein temps 35h + Horaires de travail en semaine avec une flexibilité demandée en fonction des besoins des événements (installation matinale ou fermeture en début de soirée)
LIEU DE TRAVAIL	Paris, au Domaine de Longchamp, télétravail possible hors journée avec des clients sur site
SALAIRE	Minimum BAC + 2 ; Rémunération selon profil
L'ENTREPRISE	<p>Fondation reconnue d'utilité publique présidée par Yann Arthus-Bertrand, GoodPlanet a pour mission de mettre l'écologie et la solidarité au cœur des consciences via des programmes de sensibilisation (projets scolaires, expositions, films, etc.), d'information (livres, sites internet, etc.) et d'action (projets solidaires de lutte contre le changement climatique, accompagnement des entreprises, etc.).</p> <p>Présentation du pôle :</p> <p>Le programme Accompagnement des Organisations (A0) dont la mission est, par la sensibilisation et l'accompagnement technique, d'aider les entreprises et les collectivités à être mieux informées et agir concrètement vers un monde bas carbone, qui limite son impact sur l'environnement (biodiversité, eau...) et s'engage pour une économie plus juste et inclusive.</p> <p>Le pôle A0 accompagne stratégiquement et opérationnellement les organisations dans leur transition écologique grâce à une offre de conseil, d'ateliers de sensibilisation, et de formations certifiées Qualiopi.</p> <p>Il s'agit d'une entité à taille humaine composée d'une équipe engagée et convaincue de sa mission :</p> <p>"Mettre en mouvement les acteurs de la société pour transformer les organisations vers un présent soutenable et désirable".</p> <p>Description de la mission :</p> <p>Sous la supervision de la chargée d'apport d'affaires, le.la chargé(e) de développement commercial et d'exploitation aura pour mission les activités suivantes :</p>

	<p>Appui commercial (60% du temps)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vente d’ateliers et de cycle de sensibilisation en lien avec la transition écologique auprès de notre base de clients, précision des besoins et réalisation des devis ; activités réalisées au Domaine de Longchamp ou hors les murs ; • Contribution au rayonnement de nos activités de TeamBuilding auprès de nos réseaux ; • (Diffusion du catalogue de Teambuilding sur de nouveaux réseaux, identification de promoteurs et ambassadeurs, sites relais, etc.) ; • Appui au changement de base de données du pôle (CRM), notamment sur la partie commerciale • Participation à la réalisation de la stratégie commerciale pour toucher de nouveaux publics ; • Suivi des clients, relance et fidélisation <p>Exploitation du Pavillon Gaud – Ecole GoodPlanet (40% du temps)</p> <p>Avant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparation (en amont du séminaire) et coordination avec les prestataires & les animateurs • Aide au montage et au démontage des activités de sensibilisation le jour J <p>Pendant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accueil des clients et vérification post ateliers du bon déroulé de l’atelier en lien avec le commanditaire <p>Après</p> <ul style="list-style-type: none"> • Envoi des questionnaires de satisfaction et du matériel pédagogique post atelier / séminaire • Facilitation de l’exploitation du Pavillon Gaud en lien avec les autres pôles pour garantir un usage collectif des espaces harmonieux et serein. • Contribution aux missions transverses, vie de la Fondation et réunions d’équipe <p>Une expérience dans un cadre incroyable, dans une organisation et une équipe très dynamique et polyvalente !</p>
<p>FORMATION ET COMPETENCES</p>	<p>PROFIL RECHERCHE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacités de travail en autonomie • Aisance à l’oral • Capacité à convaincre son auditoire • Sens de l’organisation & rigueur absolue • Maîtrise des outils informatiques pack office • Qualités : enthousiasme & curiosité pour les sujets liés à l’écologie

	Une première expérience commerciale est souhaitée et une expérience dans la production d'évènement est un plus
PROCEDURE DE RECRUTEMENT	<ul style="list-style-type: none">• Entretien au Domaine de Longchamp ou en visio si incapacité de se déplacer pour l'entretien avec la chargée de développement.• Exercice pratique à réaliser en autonomie (2 heures maximum à y consacrer)• Appel téléphonique avec la responsable de l'équipe Accompagnement des organisations• Réponse définitive
ENTREPRISE	La fondation GOOD PLANET

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Jennifer ARTAZ :
Mail : jartaz@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Employé libre service polyvalent H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	SURESNES
SALAIRE	De 1 766,96 € à 1 771,00 € par mois <ul style="list-style-type: none"> • Amplitude horaire de 7h00 à 20h00 / du lundi au samedi • 35h par semaine • Heures supp majorées <p>AVANTAGES :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Primes trimestrielles • Réductions tarifaires en magasin • Carte cadeau de Noël • Evolution professionnelle
MISSIONS	Rattaché(e) aux Responsables magasin, et après une formation sur le terrain, vous faites partie des principaux interlocuteurs auxquels s'adressent nos clients. Vous avez donc un réel rôle d'accueil, de conseil et d'aide auprès d'eux. Au sein de l'équipe d'employés polyvalents déjà en place, vous êtes d'une aide précieuse pour la mise en rayon, le rangement ainsi que l'entretien du magasin. Vous participez également aux différents inventaires et mise en réserve lors des livraisons. VOS MISSIONS EN BREF : <ul style="list-style-type: none"> • Accueil et renseignement client • Mise en rayon des produits • Gestion de l'état des stocks • Entretien et nettoyage des rayons • Gestion des commandes et remise client • Contrôle et étiquetage des produits • Réception des marchandises
FORMATION ET COMPETENCES	Vous avez une expérience réussie d'au moins 1 an sur un poste similaire et vous connaissez les procédures essentielles au poste telles que :

	<ul style="list-style-type: none">• Encaissement• Techniques de vente• Mise en rayon <p>Vous aimez le travail en équipe et vous avez une bonne capacité d'adaptation. Vous êtes polyvalent(e), vous avez le sens du commerce ainsi que des priorités.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	
ENTREPRISE	La Foir'Fouille

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Vendeur polyvalent H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	1 ^{er} septembre 2024
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes (92)
SALAIRE	Salaire : 1 800,00€ par mois Net
MISSIONS	<p>1 Vendeur/Vendeuse Polyvalents(e) Formé(e) à nos procédures, vous intégrerez notre équipe chaleureuse & familiale. Des missions variées et enrichissantes vous seront confiées :</p> <p>L'accueil des clients & Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accueillir les clients • Prendre leurs commandes : les orienter dans leur choix – les conseillers – leur expliquer les plats si nécessaire – proposer des alternatives • Procéder à l'encaissements. <p>La participation en cuisine</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finir la mise en place de certaines préparations (desserts – tartes ...) • Participer à la plonge, à l'entretien et au nettoyage des machines et des équipements. <p>Gestion de la boutique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en place des produits avant l'ouverture de la boutique avec l'aide des cuisiniers • Réception des livraisons : produits frais & sec le matin. • Maintien du merchandising de la boutique : épicerie fine & vitrine réfrigérée traiteur • Veille au réassort des rayons et vitrines réfrigérées • Assurer une mise en avant des produits pour valoriser les vitrines. • Garant de l'application et du respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire.

	<ul style="list-style-type: none"> • Veille à la propreté de la boutique et des vitrines. • Fermeture de la boutique et rangement des produits
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Vous êtes dynamique – souriant(e) – enthousiaste – proactif(ve) – polyvalent(e)</p> <p>Ce Que Nous Vous Offrons</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une formation opérationnelle dès votre arrivée. • Un CDI à temps plein ou partiel. • Travailler avec une super équipe • Des déjeuners gourmands préparés par le chef ! • Des horaires agréables qui permettent de concilier vie pro et vie perso • Perspective d'évolution sur un poste managériale
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>Description du poste</p> <p>Au cœur de Suresnes, sur la place du marché, Piccola Terra vous propose de goûter aux délices de la cuisine ensoleillée, colorée et savoureuse de l'Italie et Bassin Méditerranéen. Ses spécialités et produits sont choisis avec soin, en favorisant les circuits courts et fabrication artisanale.</p>
ENTREPRISE	TERRA PICCOLA

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Responsable Commercial CDI H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Distanciel
SALAIRE	1800€ fixe + 5% sur le CA réalisé
MISSIONS	<p style="text-align: center;"><u>Rôles:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Relations avec les clients SORBEC • Mettre en place des stratégies commerciales • Présenter les produits SORBEC à nos potentiels clients • Démarcher des nouveaux clients • Gérer les ventes ambulantes des sucettes en été pendant les JO 20 <p style="text-align: center;"><u>Activités:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prise des rendez-vous pour dégustation • Planifier avec l'usine au Cameroun les commandes de clients • S'occuper de la livraison des clients • Savoir si les clients sont satisfaits ou pas • S'assurer que tous les produits sont à 70% vendus avant le départ du Cameroun. • Utiliser l'outil digital pour faire connaître les produits SORBEC (Facebook, Tiktok, Instagram, etc..) • Identifier les points de vente pour les JO 2024 • Recruter et gérer les vendeurs ambulants pour les JO 2024
FORMATION ET COMPETENCES	<p style="text-align: center;"><u>Compétences:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Commerciale et logistique • Connaissance des outils marketing digital • Maîtriser les outils Excel, Word et PowerPoint • Avoir un permis B (pas obligatoire, mais de préférence, pour la logistique de livraison)
CONTEXTE DE TRAVAIL	SORBEC est une jeune entreprise basée à Suresnes, dont la vocation est d'importer et distribuer en France des fruits frais et produits alimentaire à base de fruits du Cameroun.

ENTREPRISE

SORBEC

*Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr*

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Chargé(e) ADV-Facturation (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Avril 2024
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes (92)
SALAIRE	Selon le profil
MISSIONS	<p>Au sein d'une petite équipe, vous aurez pour missions principales :</p> <ul style="list-style-type: none"> ·Réceptionner et traiter les documents de vente (commandes, factures...) ·Editer et envoyer les factures de l'ensemble des prestations mensuelles délivrées ou vendues ·Contribuer à la réalisation des propositions financières/Conventions de formation ·Mettre à jour les fichiers de suivi Excel de la facturation du CA ·Traiter les litiges de facturation et règlements ·Gérer la relation avec les interlocuteurs internes et externes, être support des équipes commerciales ·Créer les sociétés et autres dans le CRM ·Contribuer à la coordination des réponses aux appels d'offre ·Réceptionner et enregistrer les factures des sous-traitants
FORMATION ET COMPETENCES	<ul style="list-style-type: none"> ·Titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2/3 ·Expérience de 2 à 3 ans minimum en Administration des Ventes / facturation ·Vous maitrisez Excel et les outils Pack Office et avez une bonne capacité d'analyse et synthèse ·La connaissance du CRM BoondManager serait un vrai plus <p>Vos atouts : votre rigueur, votre dynamisme, votre esprit d'équipe et votre sens de l'organisation</p> <p>Avantages :</p> <ul style="list-style-type: none"> ·Rémunération selon profil, Télétravail, Paniers repas ·Un environnement agréable avec des locaux atypiques ·Une autonomie et montée en compétences rapide ·Une entreprise dynamique avec un esprit start-up
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>SMC Consulting IT est une société de Conseils en Informatique, créée par des professionnels ayant plus de 15 ans d'expérience chez les principaux éditeurs de logiciels. Notre objectif : Nous nous engageons à assister nos clients afin qu'ils atteignent leurs objectifs stratégiques et tactiques. Nous délivrons des missions à forte valeur ajoutée pour répondre aux besoins d'expertise très pointue de nos clients et nous mettons à leur</p>

	disposition un personnel dûment qualifié grâce à un recrutement en avance de phase afin d'anticiper les demandes récurrentes des clients.
ENTREPRISE	SMC CONSULTING

*Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :
Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr*

SERVICE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET EMPLOI
16 Bis rue de la Folie – 92420 Vaucresson
01 71 02 80 70
OFFRE PARTENAIRE

URGENT

INTITULÉ

**SUPER U VAUCRESSON
RECRUTE
EMPLOYÉS LIBRE SERVICE
ET/ OU
HÔTES DE CAISSE H/F**

VOS MISSIONS

Véhicule souhaitable ou habiter à proximité

- Procédures d'encaissement
- Règles et consignes de sécurité
- Encaisser le montant d'une vente
- Réaliser le comptage des fonds de caisses
- Réaliser les transactions monétaires entre le coffre et les caisses
- Contrôler et rédiger l'application des consignes
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Accueillir et conseiller les clients
- Gérer l'attractivité de votre rayon
- Transporter et installer des marchandises en rayon en respectant leur implantation
- Conditionner les produits et réaliser le contrôle d'étiquetage
- Trier et enregistrer les marchandises non vendables
- Gérer les stocks

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous aimez le contact clientèle
- Vous avez un esprit d'équipe développé
- Vous êtes dynamique et vous aimez le terrain
- Vous êtes Ponctuel(le) et organisé(e)
- Travail en équipe
- Sens de la communication
- Autonomie

**LIEU
HORAIRES
CONTRAT**

Vaucresson
Amplitude horaire de 5h du matin à 21h le soir
(roulement)

**SALAIRE
CONTACT**

CDI Temps plein
NC
emploi1@mairie-vaucresson.fr