



Retrouver nos offres d'emplois actualisées
sur notre site www.medef-touraine.fr

Réf : 12/10– Technicien et ingénieur production (GIE Informatique)

Mission : Au sein du Département Production de Systaliens, vous participez au respect des engagements de service de la GIE. Plus précisément, vous êtes amené à exercer l'une ou l'autre des activités suivantes : Contribuer à l'évolution et au bon fonctionnement de l'ensemble de l'infrastructure (systèmes et réseaux, télécoms) ; Assurer le suivi et le contrôle de l'exploitation ; Participer à l'intégration des applications et systèmes en Production ; Administrer les outils de Production et les bases de données ; Prendre part aux activités de Support client : centre d'appel, support de proximité

Profil : Formation Informatique : Bac+2 à Bac+5. Qualités requises : dynamisme, esprit d'initiative, disponibilité et capacité à collaborer. Environnement technique : Poste de travail : Windows 7, Office 2007; Environnements mainframe (IBM Z Series, MVS, DB2), serveurs AIX et Linux, Windows Serveur 2008 ; Bases de données DB2, SQL Server, Oracle ; Serveurs d'applications (Websphere, Tomcat) ; Virtualisation : serveur, poste de travail ; Réseau : WAN, LAN, téléphonie IP..

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 12/09– Ingénieur risques et performance (GIE Informatique)

Mission : Au sein du Secteur Sécurité du Département Risques et Performance, vous contribuez à l'organisation, la coordination et la réalisation d'actions permettant l'amélioration des systèmes de management (qualité, contrôle interne, sécurité, services) et des bonnes pratiques au sein du GIE.

Conduite de l'activité : Systèmes de management ; Elaborer, entretenir et améliorer les Systèmes de Management (Sécurité de l'Information) ; Réaliser des actions de management de la sécurité de l'information (audits sécurité, analyse des risques et menaces sur les actifs gérés, coordination et bilan du test du plan de reprise...).

Support, contrôle et outils : Apporter assistance, conseil, et dispenser des formations (sécurité) auprès des équipes du GIE et de ses clients ; Formaliser des consignes et contrôler le respect d'application des consignes, normes et standards ; Effectuer ou participer à des études d'évolution, mettre en œuvre et administrer l'outillage (sécurité) ; Veille et prospective ; Effectuer une veille technologique dans son secteur d'activité.

Compétences requises : Relations avec les fournisseurs, en liaison avec le service Achats ; Collaboration avec les clients et les maîtrises d'ouvrage ; Collaboration avec tous les secteurs du GIE ; Collaboration avec les équipes de support du Groupe (RH, Communication, Direction de l'Organisation des Systèmes d'Information...).

Profil : Formation : Bac+ 4/5 ans type maîtrise, DEA, DESS, Master (1 et 2), écoles de gestion, écoles d'ingénieurs, diplômés de 3ème cycle universitaire ou équivalent et/ou expérience de 2 à 4 ans dans une activité similaire.

Lieu : Courbevoie (92)

Réf : 12/08– Ingénieur d'études – Analyste développeur (GIE Informatique)

Mission : Au sein du secteur Etudes, vous contribuez à l'évolution de nos Systèmes d'Information en participant à leur maintenance ou à la mise en œuvre de nouveaux projets.

Vous prenez en charge la conception et la réalisation des évolutions, leur test ainsi que le suivi du fonctionnement en production.

Vous évoluez dans un contexte de travail rigoureux, reposant sur un référentiel de pratiques ISO et des Frameworks de développement standardisés.

Profil : Formation Informatique : Bac+2 à Bac+5. Vous avez le sens de l'engagement et la culture du résultat. Vous faites preuve de qualité d'écoute, de méthode et d'implication sur les sujets techniques.

Environnement technique : Postes de travail Windows 7, Serveurs : Windows Serveur 2008, serveurs AIX et Mainframe IBM Z Series, MVS, DB2, Serveurs d'applications (Websphere, Tomcat), Modélisation objet, Langages : COBOL, JAVA, Bases de données DB2, SQL Server.

Lieu : Courbevoie (92) et Indre-et-Loire

Réf : 12/07– Gestionnaire achats informatiques (GIE Informatique)

Mission : Au sein du Secteur Achats du Département Risques et Performance, vous assurez les missions suivantes : Analyser les besoins, rechercher les produits/services les mieux adaptés pour le client interne ; Suivre les Demandes d'Achats et traiter celles qui lui sont affectées ; Réaliser les consultations et les négociations qui lui sont confiées ; Suivre les délais de livraison ; Etablir des commandes conformément aux contrats négociés dans le logiciel achats, gérer leur suivi & les éventuels litiges ; Suivre les litiges fournisseurs et les non-conformités ; Gérer les contrats ; Participer à l'évaluation des fournisseurs ; Participer aux missions transverses définies par le responsable Achats.

Profil : Formation : Bac + 2 ans type BTS/DUT, diplômés professionnels de 1er cycle universitaire ou équivalent et/ou expérience de 2 à 5 ans dans une activité similaire.

Compétences requises : Assurer la gestion et le contrôle des commandes dans le respect des procédures Achats ; Développer, en liaison avec l'acheteur, des relations de partenariat avec les fournisseurs référencés ; Intervenir en qualité d'interface entre les clients internes et les fournisseurs ; Collaborer avec les services transverses (comptabilité, juridique, logistique, DRH, qualité, sécurité...); Communiquer régulièrement, convaincre et négocier avec les clients internes.

Lieu : Courbevoie (92)

Réf : 12/06– Responsable de secteur Indre-et-Loire (Distribution de produits d'hygiène et d'entretien en B2B)

Mission : Rattaché(e) au Responsable de Marchés, vous avez pour principales missions de : Garantir la bonne application de la politique commerciale et l'atteinte des objectifs de vente, de chiffre d'affaires et de marges sur votre secteur ; Visiter et animer une clientèle existante tout en identifiant de nouveaux prospects ; Prospector, assurer la démonstration et apporter des solutions « sur-mesure » en développant la profondeur de gamme ; Etre identifié comme un « expert » et référent local dans le domaine de l'hygiène ; Assurer le reporting commercial et la veille concurrentielle sur votre secteur ; Proposer des plans d'action commerciaux et intégrer les innovations produits.

Profil : De formation commerciale supérieure (DUT/BTS Action commerciale / Forces de vente / Management des Unités Commerciales). Vous disposez d'une première expérience commerciale réussie (GMS, Hôtellerie, Collectivités, Santé, Restauration Hors Foyer, fournitures de bureau...). Homme ou femme de terrain. Pragmatique, méthodique, organisé (e) et autonome. Doté(e) de réelles qualités relationnelles à tous niveaux. Véritable tempérament de négociateur(trice). Prêt(e) à relever des défis. Force de proposition et de conviction.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 12/05– Collaborateur comptable (CDD 6 mois) (Négoce en gros de produits frais - transport)

Mission : Sous la responsabilité de la Responsable Comptabilité du Groupe, votre mission consistera à : Comptabilité générale ; Révision des comptes de bilan (classe 1 à 5) ; Etablir les déclarations de TVA, DAS2 ; Analyse et justification des comptes ; Gestion des immobilisations ; Préparer les bilans

Profil : De formation supérieure DECF, vous avez une expérience ou un stage significatif dans ce domaine, vous êtes rigoureux, vous avez le goût des chiffres, et vous appréciez le travail en équipe. Vous maîtrisez impérativement les outils informatiques notamment Word et Excel.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 12/04– Opérateur de fabrication 3x8 (Spécialisé dans la fabrication de matières premières végétales destinées à l'industrie pharmaceutique, cosmétique et alimentaire)

Qualité : motivés par l'esprit d'équipe, des procédés innovants, des produits naturels.

Profil : Titulaire d'un Bac Pro industrie des procédés ou d'un Bac technique ou scientifique et/ou avez de l'expérience en milieu industriel de la chimie.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 12/03– Comptable société (CDD 5 mois -remplacement congés maternité) (Holding d'un groupe industriel)

Mission : Rattaché au DAF, vous gérerez deux dossiers complets avec paie.

Profil : De formation BTS comptabilité ou équivalent. 2 à 3 ans de pratiques comptables diversifiées.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 12/02– Consultant recrutement et approche directe (Tours et Poitiers) (Cabinet de conseil en RH)

Mission : En tant que **Chef de Projet**, vous conduirez vos missions de recrutement et d'approche directe sur des métiers généralistes pour tous types d'entreprises et secteurs d'activité.

Assisté d'une équipe de chargés de recherches, vous définissez la stratégie de recrutement, pilotez l'avancement des recherches, effectuez les entretiens de sélection jusqu'à la finalisation de la mission.

Vous intervenez également sur des missions de Validations, d'Assessment et autres projets de recrutements spécifiques.

En charge du développement et de la fidélisation d'un portefeuille clients, votre **approche commerciale est orientée Conseil**. Curieux, impliqué dans la vie économique locale, vous contribuez à l'expansion de notre cabinet en proposant des prestations RH plus globales.

Intégré à notre équipe de consultants, vous serez force de propositions et participerez activement à l'évolution et à la création de nouvelles prestations.

Profil : De formation supérieure, vous disposez d'une expérience réussie en cabinet ou société de services et avez démontré vos talents de recruteur. Vous aimez le contact et avez de bonnes capacités à convaincre.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 12/01– Consultant RH (Cabinet de conseil en RH)

Mission : En tant que **Chef de Projet**, vous intervenez sur des projets RH liés à l'employabilité, aux risques psychosociaux et vous conduisez des missions d'outplacement individuel et de reclassement collectif.

Vous accompagnez les entreprises dans la définition de leur projet, proposez des prestations adaptées, montez et défendez les offres.

Vous managez une équipe de Consultants et êtes en charge d'organiser, de planifier et de suivre les projets jusqu'à leur finalisation.

Curieux, impliqué dans la vie économique locale, vous contribuez au développement de notre cabinet et vous vous appuyez sur une approche commerciale orientée Conseil.

Intégré à notre équipe de consultants Emploi & Mobilité, vous serez force de propositions et participerez activement à l'évolution et à la création de nouvelles prestations autour de la GPEC.

Profil : De formation supérieure, vous disposez d'une expérience confirmée en cabinet.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 11/89– Conseillers en gestion de patrimoine (Conseil en gestion de patrimoine)

Mission : Vous développerez et fidéliserez un portefeuille de clients particuliers, en priorité sur des segments de revenus et de patrimoine importants, ceci dans le cadre de méthodes commerciales et de réglementations précises, propres à la gestion de patrimoine ; Vous commercialiserez une gamme complète de produits patrimoniaux selon une démarche de conseil, adapté au profil d'investisseur de vos clients ; Vous devrez concourir à accroître les actifs de vos clients ; Vous réaliserez le reporting de votre activité prévisionnelle et réalisée, au moyen d'outils commerciaux mis à votre disposition.

Vous êtes COMMERCIAL du TERTIAIRE depuis 5 ans auprès d'une clientèle de particulier. Vous êtes une personne de terrain, autonome et rigoureuse dans votre activité ; Vous bénéficiez notamment d'une aisance relationnelle et d'un sens aigu de la conquête commerciale (prise de recommandations, prospection) ; Professionnel reconnu dans votre secteur, votre compétence se vérifie par le développement de votre clientèle et du chiffre d'affaires généré ; Vous justifiez d'une expérience de 5 ans dans la commercialisation de produits ou de services, destinés à une clientèle de particuliers ou de professions libérales ; Fort de votre compétence commerciale, vous souhaitez aujourd'hui réorienter votre activité professionnelle vers le domaine de la gestion de patrimoine. Une sensibilité au "monde de la gestion de patrimoine" et une culture générale financière seront des plus importants.

Profil : Nous vous proposons un accompagnement adapté à votre profil, grâce à un parcours de formation éprouvé, axé sur les produits et les techniques commerciales ; Cet accompagnement personnalisé et motivant vous permettra d'adapter votre savoir-faire commercial et technique ; Notre formation est reconnue dans la profession pour sa qualité et son efficacité. Evolution de carrière dans votre métier ou dans des métiers complémentaires. Une rémunération simple, incitative et non plafonnée.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 11/88– Développeur .net (Accompagner les différentes entités du Groupe dans leurs projets informatiques.)

Mission : Rattaché(e) au Responsable des développements et intégré(e) à une équipe projet vous aurez en charge l'analyse, la conception et la réalisation d'applications métier, basées essentiellement sur les technologies Microsoft (C#/.NET, ASP.NET/ Ajax, SilverLight, MS SQL Server 2008, etc..) dans les domaines des Intranet Métier, Portails intranet, Applications Smart Client et Informatique mobile.

Profil : De formation supérieure en Informatique (Bac +5), vous avez idéalement une première expérience (2 ans minimum) en développement Visual Studio.NET et C#, une bonne maîtrise de SQL Server et êtes familier de la POO et des Web Services.

Dynamique, vous êtes passionné(e) de nouvelles technologies. **Une certification Microsoft (MCTS, MCPD) est appréciée.**

Curieux(se), vous êtes force de proposition, faites preuve de souplesse, d'empathie et avez des qualités de communication orale et écrite. Vous souhaitez évoluer à terme vers de la gestion de projet ou l'expertise en architecture logicielle.

Lieu : Tours

Réf : 11/86– Technicien qualité clients « Automobile » bilingue allemand (Filiale d'un groupe international. Site de production spécialisé dans la fabrication de produits destinés aux secteurs automobile, électroménager et industriel)

Mission : Travaillant au sein d'une équipe Projet et en contact direct avec les clients Allemands qui vous sont attribués, vous coordonnez les dossiers Techniques et veillez à l'application des exigences et contraintes définies préalablement au cahier des charges.

Dans une démarche de qualité, vous assurez également le lien avec les clients lors des réclamations. A ce titre, vous pilotez les groupes de travail en charge de la recherche des causes et solutions et gérer les actions à mettre en œuvre.

Profil : De formation Technique Bac+2/3, vous justifiez d'une expérience réussie dans la gestion de projets techniques dans un contexte industriel.

Votre sensibilité technique, votre professionnalisme, votre autonomie, votre relationnel client, votre rigueur, vous permettent d'être force de propositions et de gagner la confiance de vos interlocuteurs.

Votre Allemand est opérationnel et sera utilisé au quotidien. Déplacements en Allemagne à prévoir.

Lieu : Tours

Réf : 11/35– Foreur ou aide foreur (Fondation spéciale, entretien de matériel)

Mission : Conduite de nos foreuses. Chantiers en grands déplacements toute l'année. Formation assurée.

Profil : Caces 1 et 2. Conduite d'engins TP (pelle tracto), une connaissance des métiers de GO ou TP serait un plus.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 11/34– Mécanicien - Hydraulicien (Fondation spéciale, entretien de matériel)

Mission : Réparation et entretien du matériels. Connaissances indispensables mécanique, hydraulique, électricité. Poste avec possibilité de déplacement sur chantier pour dépannage.

Profil : Profil adapté : mécanicien agricole ou travaux publics. Savoir souder des pièces simples serait un plus.

Lieu : Indre-et-Loire

Réf : 11/22– Technico commercial à Gien (45) (PME industrielle spécialisée dans la tôlerie de précision depuis plus de 20 ans (poinçonnage, pliage, découpe laser, soudure...))

Mission : Rattaché au PDG, votre mission consiste à **prospector et développer** notre portefeuille de clients industriels. Après identification des cibles potentielles, vous assurez les RV de présentation de nos activités et analysez les besoins.

Vous conseillez et assistez les clients dans la **définition et la conception** de leurs **projets** avec l'aide du département technique et du Bureau d'Etudes et préparer les chiffrages. Véritable responsable d'affaires, vous suivez les projets jusqu'à leur réalisation.

Profil : De formation supérieure commerciale et/ou technique, vous justifiez d'une première expérience dans la vente de produits ou de prestations techniques industrielles. La connaissance de la tôlerie est un atout.

Volontaire, débrouillard et persévérant, vous disposez d'un sens relationnel développé et d'une bonne capacité d'écoute.

Vous avez envie aujourd'hui de rejoindre une structure à taille humaine et participer activement à son développement.

Bonne maîtrise de l'outil informatique, lecture de plans techniques et anglais.

Lieu : Gien (45)