

ENTREPRISES	ACTIVITE	PROJET	MISSIONS	PREREQUIS SOUHAITES	LIEU
	Protection de l'enfance, formation CAP et BP jardinier paysagiste, insertion professionnelle par l'activité maraichère et le compostage	Mise en place d'une stratégie de communication pour un projet innovant dans le domaine de l'insertion professionnelle	<p>Etude de la concurrence dans le domaine de la communication sur des projets similaires ou s'en rapprochant</p> <p>Propositions de moyens de communication auprès des clients</p> <p>Propositions de moyens de communication auprès des partenaires</p> <p>Propositions de supports d'informations et de communications à destination des partenaires financeurs tels que les collectivités territoriales (Département, communauté CLM, Région...) et des entreprises</p> <p>Etudes et recherche de mécénat dans le domaine de projets innovants de l'ESS</p> <p>Propositions de mise en place d'une stratégie de communication efficiente des différentes missions de l'Association</p>	<p>Maitrise des outils informatiques</p> <p>Compétences en matière d'outils de communication</p> <p>Être force de proposition</p> <p>Connaissances de l'ESS appréciée</p>	14000 CAEN
	Promotion immobilière	Etudier la faisabilité d'un projet d'aménagement ou de construction d'une habitation destinée à une personne en situation de handicap ou en perte d'autonomie et préparer sa mise en œuvre	<p>Recueillir les besoins</p> <p>Proposer des solutions d'aménagement de l'habitat</p> <p>Estimer le coût du projet</p> <p>Adapter les solutions, en fonction des capacités de financement</p> <p>Rechercher et sélectionner les entreprises compétentes localement</p> <p>Planifier la mise en œuvre du projet</p>	<p>Intérêt pour l'environnement de l'habitat et du handicap</p> <p>Connaissances générales en bâtiment</p>	14000 CAEN
	Impression 3D et services associés	Diffusion des technologies de la fabrication additive (impression 3D)	<p>Dans le cadre du développement de la société, nous proposons que le stagiaire découvre et apporte son aide à l'accroissement des services et prestations. Nous souhaiterions proposer ce sujet à faire exécuter par le stagiaire, jusqu'à l'aboutissement de ces actions et leurs suivis :</p> <p>En partant des filières professionnelles potentielles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser une étude de benchmark sur les actions de sensibilisation ayant été réalisées ou en cours dans d'autres régions. - Définir une stratégie et des outils de sensibilisation, selon les différentes filières et en partenariat avec elles. - Déployer les différents outils définis 	<p>Facilité du contact relationnel</p> <p>Connaissance / compétences commerciales</p> <p>Aisance avec le monde technologique et avec l'industrie</p> <p>Curiosité, autonomie dans les recherches, organisé, communiquant...</p> <p>Connaissance des logiciels informatique de type tableur, présentation. Idéalement avec la suite Microsoft Office.</p> <p>La connaissance en programmation Vba ou autre langage de programmation serait un plus, mais pas un prérequis</p>	14000 CAEN

<p>Centrale de référencement. L'entreprise négocie des tarifs de produits alimentaires et non alimentaires, auprès de ses 150 fournisseurs référencés, pour le compte de ses 2900 adhérents (établissements professionnels des secteurs médico-social, tourisme, enfance et collectivités).</p>	<p>Développement de la stratégie digitale</p>	<p>Réaliser le plan marketing de contenu digital sur une année par média Réaliser un benchmark (analyse de l'offre et de la demande, de la concurrence...) Définir les objectifs de la stratégie marketing de contenu digital Lister les différents sujets de contenu / thèmes, Sélectionner les formats et les supports (existants ou à créer) pour le contenu Mettre en place un planning des actions Gérer le budget, et définir le bon niveau d'investissement (selon les contenus, formats... choisis) Construire le tableau de bord / suivi d'activité digital,</p> <p>Si le temps imparti le permet : Organiser la communication entre curation et création, Refondre le site Internet de prospection sur Wordpress en fonction de la nouvelle stratégie digitale mise en place (contenus, référencement...) Construire des campagnes Adwords en fonction des cibles et des objectifs.</p>	<p>Compétences souhaitées : Google analytics, Google adwords, réseaux sociaux (Facebook, Twitter et LinkedIn), SEO. Les compétences en PHP, HTML 5, CSS 3 et Wordpress seront un plus</p>	<p>14100 LISIEUX</p>
<p>AGENCEMENT DE MAGASINS</p>	<p>DIGITALISER LA RELATION CLIENT</p>	<p>Aujourd'hui l'entreprise Shop Concept & Services dispose d'un système de garantie et SAV dont son parcours interne est manuel et trop long, avec plus de 3 interlocuteurs, il doit se simplifier, grâce à une application mobile par exemple. Pour résoudre ce problème, le stagiaire devra donc : Identifier les besoins avec les clients, les commerciaux, les chargés d'affaires, la direction... Analyser les problèmes rencontrés avec le bureau d'études, les usines, les sous-traitants... Chercher et trouver les solutions innovantes et performantes afin d'améliorer la relation client Proposer les moyens matériels, humains et financiers à mettre en œuvre Mise en place d'un test avec un client identifié avec suivi.</p>	<p>Avoir une vision technique, globale et commerciale du client. Avoir des connaissances dans ce domaine (même sans expérience) et aussi des connaissances des outils informatiques</p>	<p>14100 LISIEUX</p>

	Patissier /salon de thé/boulangier	Etude pour la création d'une boîte distributeur de chocolat (+consommable), design, élégante qui fait office d'objet de décoration d'intérieur.	Elaboration du cahier des charges Etude de marché : analyse des besoins, de la concurrence Analyse des contraintes et risques Analyse budgétaire / Recherche de la possibilité d'aides financières Communication auprès de partenaires techniques et commerciaux Si projet viable : proposer des axes de communication (si le temps imparti le permet)	Expérience dans le domaine du Marketing Autonome, force de proposition Maitriser les outils informatiques de base (Microsoft office...)	14360 TROUVILLE SUR MER
	Blanchisserie industrielle, Location de linge.	Développer et concilier une stratégie RH axée QVT sur un site pilote	Audit de l'existant en matière de RPS dans l'entreprise/ Diagnostic Identification des projets de fond à mener Préconisations d'actions de prévention aux RPS et de QVT Proposition de moyens de communication de ces actions auprès des représentants du personnel et du personnel	Profil RH/Droit/ Psycho mini bac+3 ou expérience sur mission identique	14500 VIRE
	Commerce de gros (commerce interentreprises) d'habillement et de chaussures	Développement marketing et commercial	Consolider la présentation de l'entreprise, ses valeurs Identifier les prospects et communiquer auprès d'eux Rassembler autour de notre projet entrepreneurial une pluralité d'acteurs normands Sensibiliser les personnes et les communes à la qualité des collectes Développer la collecte	Formation aux techniques commerciales, marketing ou expérience professionnelle Bon esprit de synthèse	14650 CARPIQUET

	<p>Négoce matériel et produits de laboratoire : microscopes, balances, éprouvettes, centrifugeuses,...</p>	<p>Développement marketing de produits de culture cellulaire et de milieux bactériologiques auprès d'une clientèle professionnelle</p>	<p>Etude de marché : analyse de la concurrence, des besoins,...</p> <p>Identifier les prospects professionnels</p> <p>Etudier et proposer des axes de communication les mieux adaptés : site web, réseaux sociaux, plaquette, e-mailing, article de presse...</p> <p>Etablir un Budget</p> <p>Réaliser une campagne publicitaire si le temps imparti le permet</p>	<p>Avoir des bases en Anglais ou en Allemand</p> <p>Connaître des logiciels en bureautique</p> <p>Connaître les différents réseaux sociaux</p> <p>A voir une expérience en marketing serait souhaitable</p>	<p>14760 BRETTEVILLE SUR ODON</p>
	<p>Fabrication de portes de placards et dressings sur mesure</p>	<p>Mise en conformité de nos obligations en matière d'égalité professionnelle entre les hommes & les femmes</p>	<p>Etablir un diagnostic des écarts de situation entre les hommes & les femmes dans 9 domaines d'action</p> <p>Proposer une stratégie d'action pour réduire les écarts constatés</p> <p>Participer à la négociation d'un accord avec les partenaires sociaux</p> <p>Mettre en pratique les actions en faveurs de l'égalité professionnelle si le temps le permet</p>	<p>Avoir déjà travaillé dans les domaines de la QVT ou RH</p> <p>Faculté d'analyse</p> <p>Bon communicant / relationnel</p> <p>A l'aise sur Excel</p> <p>Habitué au mode de travail collaboratif</p>	<p>14790 Verson</p>

	Location de décoration en ligne via un site marchand	Développer la partie VENTE de l'entreprise : proposer des produits complémentaires à la location de la décoration. Produits qui ne cannibalisent pas notre coeur de métier. Cette nouvelle offre permettrait d'offrir un service plus complet et permettrait de gagner en part de marché.	1. Étude de marché sur les concurrents directs et indirects déjà présents : les leaders, leurs offres, leur positionnement, leurs avantages concurrentiels, leurs faiblesses 2. Analyser la demande/les attentes de la clientèle : qui est-elle? Comment évolue-t-elle? Quel est son budget? Comment elle achète? A quel moment de l'année?... 3. Identifier la valeur ajoutée que nous pourrions proposer : comment nous différencier. Faut-il se différencier sur l'offre ou sur le prix? 4. Faire une proposition des gammes et du positionnement à mettre en place sur cet axe en fonction des résultats obtenus.	Dynamisme, réactivité, ouverture d'esprit, curiosité Maîtrise de l'outil informatique et d'Internet Autonomie et force de propositions	14860 RANVILLE
	Holding financière (services supports) d'un groupe de sociétés dans la transformation des produits de la mer	Mise en place de la GED comptable (dématérialisation des factures)	Analyse de l'existant, audit des procédures actuelles Détermination des besoins humains et matériels Établir un cahier des charges avec planification du déploiement et budget prévisionnel Mise en place opérationnelle si le temps imparti le permet	Connaissances en comptabilité seraient appréciables	50110 CHERBOURG
	GESTION, VENTE, LOCATION DE DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES ET DE TOUS APPAREILS AUTOMATIQUES / REPARATION	OPTIMISER LE MERCHANDISING AFIN DE DEVELOPPER LES VENTES	REALISER DES ANALYSES (DIAGNOSTIC) DE NOS VENTES AFIN DE CIBLER LES PRODUITS A PRIVILEGIER AU SEIN DE NOS DISTRIBUTEURS. L'ANALYSE S'EFFECTUERA VIA NOTRE ERP ET DES DEPLACEMENTS SUR SITES. PROPOSER DES ACTIONS CORRECTIVES AFIN DE METTRE EN PLACE UNE OFFRE ADAPTEE EN FONCTION DU SEGMENT DE CLIENTELE	CONNAISSANCE ET EXPERIENCE EN MERCHANDISING	50120 CHERBOURG
	GESTION, VENTE, LOCATION DE DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES ET DE TOUS APPAREILS AUTOMATIQUES / REPARATION	MISE A JOUR DE LA POLITIQUE DE SECURITE DE L'ENTREPRISE	EFFECTUER UN DIAGNOSTIC DES PRATIQUES ACTUELLES DANS L'ENTREPRISE ETUDIER L'EVENTUEL TRANSFERT DE COMPETENCE ENTRE LES DIFFERENTS SERVICES (TECHNIQUE ET APPROVISIONNEUR) REMISE A JOUR DES FICHES DE POSTE (si le temps le permet) MISE A JOUR DE LA TRAME DES ENTRETIENS ANNUELS (si le temps le permet)	CONNAISSANCE ET EXPERIENCE RH	50120 CHERBOURG

	Import et négoce de pierre naturelle (pour construction, dallage, parement...)	Réflexion sur les axes de communication à mettre en place. Conception des messages et contenus (dont graphiques/photos), création des supports marketing et de communication	L'objectif est la mise en place les outils de commercialisation/communication (papier, réseaux, site web...) qui - amélioreront la visibilité de l'entreprise auprès des particuliers et des professionnels. - Permettront aux professionnels d'avoir accès aux tarifs pour pouvoir faire rapidement leurs devis - Permettront aux particuliers d'avoir une idée des gammes proposées et de créer l'envie de venir visiter le dépôt et de découvrir un « récit de l'entreprise », dépassant les résistances à l'achat de pierre d'importation.	Expérience en commercial et marketing, dont web. Permis de conduire Une expérience de la prise de vues photo serait un plus	50330 GONNEVILLE
	Entretien et réparation de véhicules automobiles légers, garage, négoce de véhicules neufs	Formalisation, et mise en place d'un Document Unique d'Evaluation des Risques professionnels (DUER) et d'un système de management de la santé sécurité au travail dans l'établissement de Beaumont-Hague (ateliers, espace de vente, postes administratifs).	Créer un DUER à partir de l'identification des dangers et risques existants dans l'entreprise (document rédigé initialement par la médecine du travail) (et inclure le document DUER selon un cadre pré-existant). Définir les Unités de travail, analyser les risques par une observation extérieure, les évaluer, puis avec la participation du personnel sous la direction du dirigeant. Identifier les équipements et les modes de travail en écart avec la réglementation, ou s'écartant des préconisations établies par le dirigeant. Proposer et relayer les bonnes pratiques et travailler à l'adhésion à celles-ci par le personnel en l'impliquant les choix de mesures de prévention et dans la rédaction du DUER	Expérience de la mise en place et de l'animation d'un système de management de la qualité. Et/ou formation de type licence QSE ou IUT HSE. Expérience dans un secteur d'activité lié à l'automobile et / ou les travaux en atelier.	50440 LA HAGUE
	Exploitation de carrière de pierre (d'Omonville) ; taille des pierres pour parement, linteaux, moellons et stèles [incluant la gravure]	Développer la communication commerciale	réflexion et programmation d'une stratégie avec les outils papiers et digitaux relais médiatiques mise en place de la zone d'exposition (mettre en place les plans pour le changement de l'ordonnement du bureau / zone d'expo intérieure-extérieure, chiffre le coût, établir un planning) actions de communication dont organisation des 50 ans	Expérience en communication commerciale et connaissance des outils digitaux. Expérience dans le milieu du BTP ou de la production industrielle serait un plus	50440 LA HAGUE

<p>Etablissement médico-social : 6 activités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sous-traitance « industrielle » (services), • Multiservices (repassage), • Reprographie, • Espaces verts, • Nettoyage industriel, • blanchisserie industrielle. 	<p>Développement commercial et marketing</p>	<p>L'objectif est de développer le volume d'activité sous-traitance industrielle (services) en privilégiant les petits contrats avec différents clients. Augmenter la notoriété Mise en place d'une stratégie de communication Ciblage client (typologie) Proposition d'outils de présentation Présence sur les réseaux sociaux Prospecter les clients potentiels. Relais de prescription et réseautage Syndicats professionnels et associations d'entreprises + Plato Associations (culturelles, sportives, humanitaires...) + Club RH. Prospection clientèle (si le temps le permet) Création de la base de prospection à partir du ciblage, puis de clients à relancer Créer un argumentaire de prise de RV Écrire le programme de prises de RV (par zone géographique, secteurs d'activité, planifié dans le temps...) Prendre les RV, assure-les (premières ?) Prospections Identifier des solutions pérennes (si le temps le permet) Ciblage des prestations à vendre : les petits travaux répétitifs à faible valeur ajoutée, mais qui prennent du</p>	<p>Expérience en commercial et marketing, dont web</p>	<p>50700 VIRE</p>
<p>Courtage d'assurances</p>	<p>DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE LA SOLUTION D'ASSURANCE CHÔMAGE POUR LES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE VIA UN SITE INTERNET EXISTANT</p>	<p>Etude de marché Identifier les pistes de développement du site internet Proposer une offre additionnelle de solutions et de services et la développer Si le temps imparti le permet : Suivre l'évolution des demandes internet Etude sur la composition de la clientèle</p>	<p>Bac +2 /+5 Marketing - Commercial et/ou expérience professionnelle Etre rigoureux et méthodique Avoir le sens de l'observation et une capacité d'analyse Avoir un tempérament commercial</p>	<p>76136 MONT SAINT AIGNAN</p>
<p>courtage d'assurances</p>	<p>CREER ET DEVEOPPER UN NOUVEAU SERVICE « AUDIT ET ANALYSE DES REGIMES SOCIAUX DES PME-PMI » ET SES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION</p>	<p>Analyser les régimes sociaux existants Concevoir l'outil d'analyse et de comparaison Réaliser une « petite étude de marché » Préparer le livrable « prestation aboutie » Définir les modalités de commercialisation (périmètre, cout, etc...)</p>	<p>Connaissance des régimes sociaux Intérêt pour un produit innovant Capacité à s'inscrire en B to B</p>	<p>76136 MONT SAINT AIGNAN</p>

	courtage d'assurances	CREATION ET LANCEMENT D'UN NOUVEAU DEPARTEMENT « AUDIT ET CONTROLE INTERNE » ET DE LA FONCTION AFFERENTE : « Responsable Audit et Contrôle interne »	Définir le cadre du département nouveau Concevoir la politique qualité Créer (ou trouver) la norme qualité adaptée (AFNOR, ISO...) Assurer la veille réglementaire Réaliser le process Conformité	Niveau en formation juridique Intérêt pour le secteur tertiaire Esprit de rigueur et de méthodologie affinée	76136 MONT SAINT AIGNAN
	Communication / Internet / web-marketing / Social media	Développement commerciale d'une nouvelle activité « Social média » (activité de gestion des réseaux sociaux des entreprises)	Identification des cibles commerciales : Etude de marché Création d'un fichier qualifié d'entreprises ciblées à partir du fichier clients de l'entreprise. Proposition d'argumentaires pour les documents commerciaux (web, PDF, ...), travail sur les tarifs Mise au point d'opérations de communication (événements, opérations marketing...)	Compréhension des enjeux commerciaux Organisation, structuration	76140 LE PETIT QUEVILLY
	BOULANGERIE PATISSERIE	MISE EN PLACE D'UN PARTENARIAT AVEC DES PRODUCTEURS LOCAUX POUR VENDRE LEURS PRODUITS	DEFINIR AVEC LE GERANT LES PRODUITS A CHOISIR ET LA PLACE DE VENTE DANS LE MAGASIN SELECTIONNER LES PRODUCTEURS ET VERIFIER SELON REGLES HYGIENES SI LE DROIT DE VENTE LES CONTACTER POUR PROPOSER UN PARTENARIAT MISE EN PLACE DES PRODUITS EN MAGASIN ET PUBLICITE DE SES PRODUITS	SENS DU CONTACT SENS DE L'ORGANISATION AUTONOMIE SENS COMMERCIALE ET SENS LOGIQUE	76210 LANQUETOT