



ALERTE RECRUTEMENT

Dans VOTRE commune !

👤 Nous recherchons activement nos futurs salariés : ♀ ♂ 🏠 🚶

Agent de service polyvalent en collectivité

Agent à domicile

Employé de nettoyage

Aide-jardinier

Avec ou sans qualifications

🚲 🛵 🚗 : serait un + au vu du territoire géographique (nord-est toulousain)

Contrats à la mission / Durée du parcours avec notre Association : 2 ans

Nombreux postes et nombreuses missions // A pourvoir dès que possible

👉 Booster de CV : Accompagnement + Travail + Formations

✉ contact31@avie-asso.fr et cip31@avie-asso.fr

☎ 05 61 35 46 91 / 8h30-12h30 et 14h-17h / du lundi au vendredi

📍 2 rue des remparts Notre Dame, 31340 Villemur-sur-Tarn

👤 Zélia et Véronique

N'hésitez plus et n'attendez plus : prenez contact !!!



Nos emplois disponibles :

- 1 Assistant logistique H/F** - Poste basé à ST SULPICE
- 2 Agents de fabrication polyvalent Service Production H/F**- Postes basés à GRAULHET
- 1 Métallier Atelier H/F**- Poste basé à GRAULHET
- 1 Cariste** – CACES R489 3/5 en cours de validité H/F- Poste basé à Gaillac
- 1 Préparateur de commandes H/F** – CACES R489 1B- Poste basé à la MAGDELAINE / TARN
- 2 Techniciens d'atelier H/F** Service reconditionnement - Postes basés à BRUGUIERES
- 1 Chauffeur PL ou SPL Polybennes H/F** - Postes basés à ST SULPICE
- 1 Facteur H/F** – Poste basé à Couffouleux
- 1 Agent d'accueil – Temps partiel** – Poste basé à LAVAUUR - TARN
- 1 Electricien industriel H/F** pour chantier à GRAULHET – Tâches : tirage de câbles et raccordement d'armoires.
Obligatoires : B1V, et CACES NACELLE + VM à jour.
- 1 Assistant comptable tva / Assistant comptable immobilisation H/F** – Poste basé à LAGRAVE ou TOULOUSE
- 1 Assistant Comptable / Comptable Fournisseur H/F** – Poste basé à TOULOUSE
- 1 Electromécanicien H/F** - Poste basé à BESSIERES
- 1 Ouvrier du cuir H/F**- Poste basé à GRAULHET-
- 1 Métreur Chiffreur H/F** avec expérience en BTP- Poste basé à GRAULHET
- 1 Piqueur en maroquinerie H/F** – Poste basé à GRAULHET
- 1 Mécanicien Auto/PL/TP** – Poste basé à GIROUSSENS
- 1 Informaticien Industriel H/F** – Maitrise de Power BI – Poste basé à COUFFOULEUX
- 1 Préparateur de commandes H/F** – CACES R489 1B- Poste basé à la MAGDELAINE/TARN
- Plusieurs Préparateurs de commandes** – CACES R489 1 / 5 en cours de validité- Postes basés à ST SULPICE
- Plusieurs Conducteurs de ligne de fabrication ou Opérateur de production H/F** – Postes basés à LA MAGDELAINE/TARN
- 1 Assistant bilingue H/F et 1 chargé de développement produit PLV et Objets** – Poste basé à LAVAUUR

Profils BTP : Maçon, Menuisier, Manœuvre maçon, Charpentier couvreur, Chauffeur PL / SPL

Contactez Nathalie au **05.63.57.76.50**

Mail : st-sulpice@manpower.fr

Agence d'Emploi MANPOWER

Recrutements en Intérim / CDD / CDI
7 Rue René MERCIER 81370 ST SULPICE



05.63.56.06.20

saintsulpice@jubil.fr

Facebook: Groupe jubil Interim Saint Sulpice

Rippeur H/F

Chauffeur PL/Rippeur

Opérateurs polyvalents de production H/F

Manœuvre H/F

Maçon autonome et polyvalent H/F

Préparateur de commandes CACES 1.3.5 H/F

Chauffeur SPL Navetier CACES 1B H/F

Menuisier Fabrication H/F

Électricien H/F

Couvreur charpentier H/F

Charpentier H/F

Chauffeur de bus H/F

Charpentier H/F

Agent d'entretien H/F

Pelliste H/F

Conducteur de travaux H/F

Couvreur zingueur H/F

Vendeur plomberie/sanitaire H/F

Préparateur outils H/F

Soudeur MIG H/F

Coffreur/Ferrailleur H/F

Chef de chantier H/F

Manœuvre TP H/F

Manœuvre habilitation travail en hauteur H/F

Chauffeur SPL benne céréalière



pôle emploi

EVENEMENTS EMPLOI

PÔLE EMPLOI SAINT JEAN

16 MAI

FORUM SECTEUR COMMERCE ET ALTERNANCE

Rencontrez différents organismes de formation
ainsi que des employeurs qui recrutent !

9 MAI

MATINEE ENTREPRISE
A ST JEAN

MANPOWER

Métiers :
multisectoriel

16 MAI

ATELIER "5 MINUTES POUR CONVAINCRE"

Pour vous préparer au Tram de l'emploi

11 MAI

MATINEE ENTREPRISE
A ST JEAN

RANDSTAD

Secteur : Bâtiment

23 MAI

LE TRAM DE L'EMPLOI

RECRUTEMENT DANS LE SECTEUR DES
TRANSPORTS EN COMMUNS
(TISSEO, ALCIS ...)

16 MAI

MATINEE ENTREPRISE
A ST JEAN

AUTAN BIEN VIVRE

Secteur : Aide à la
personne

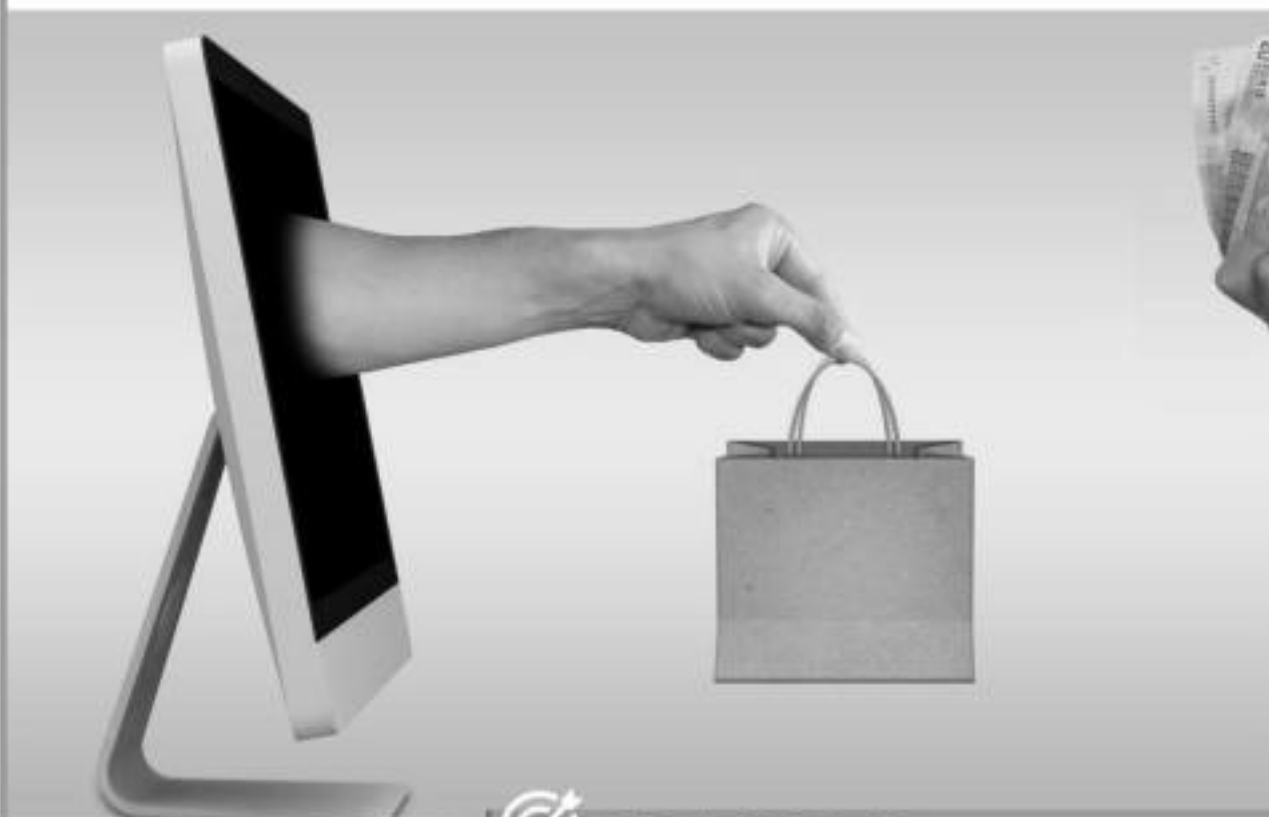
**VOUS POUVEZ
VOUS INSCRIRE
EN SCANNANT CE
QR CODE**



- FORMATION METIER - POEC
- FORMATION METIER - ALTERNANCE
- FORMATION MÉTIER - QUALIF
- PARCOURS SUR MESURE



VENDEUR CONSEIL SPÉCIALITÉ E-COMMERCE PARCOURS DE 399 HEURES À ALBI DU 22/05/2023 AU 01/09/2023



PUBLICS CONCERNÉS

- Demandeurs.se.s d'emploi inscrit.e.s

PRÉ-REQUIS :

- Être titulaire d'un diplôme, titre ou certification dans le domaine de la vente, ou expérience significative dans le secteur
- Sens du contact et de l'accueil client
- Curiosité pour les nouvelles technologies
- Bon niveau d'expression écrite
- Rigueur et sens de l'organisation
- Goût pour la mise en scène (UX design, merchandising)
- Sens de l'animation
- Avoir un projet professionnel en lien avec les débouchés de la formation (salarié.e ou création de commerce)

OBJECTIFS

1. Réaliser et suivre le business modèle d'un commerce phygital
2. Assurer l'accueil physique et la vente en magasin
3. Construire et animer l'expérience client phygitale
4. Utiliser le marketing digital et les techniques E-commerce pour développer les ventes en omnicanal
5. Gérer les achats et la logistique d'un commerce omnicanal

DÉBOUCHÉS À L'ISSUE DU PARCOURS :

Vendeur.se omnicanal.e, Conseiller.e de vente, Vendeur.se magasin, Vendeur.se conseil...

ÉVOLUTIONS POSSIBLES :

Responsable de rayon, Responsable de magasin...

PROGRAMME



LES
FORMATIONS
DONT VOUS ÊTES
LES HÉROS !



FORMAT



399 heures

BLOC 1 MARKETING DIGITAL – 126 H

- Fondamentaux du marketing digital et du E-commerce
- Gérer une boutique en ligne avec Shopify
- Créer son site Internet avec Wordpress
- Social selling : utiliser efficacement les réseaux sociaux et les techniques d'influence
- Comprendre et choisir une marketplace
- Sécurisation des paiements en ligne
- Optimiser les outils au service de la prospection et du développement commercial en ligne (Google Adwords, Google Analytics, E-mailing...)
- Showrooming / webrooming : savoir s'adapter aux comportements du consommateur omnicanal

BLOC 2 EXPÉRIENCE CLIENT EN MAGASIN – 91 H

- La surface de vente en 360° : animer le merchandising magasin
- Accueil et vente en magasin : rappel des fondamentaux de techniques de vente et comportementales (*softskills*)
- Construire son parcours client phygital, nursing et fidélisation client en omnicanal
- La vente additionnelle comme réflexe commercial
- Gérer les clients difficiles
- Animer un événement mix

BLOC 3 BUSINESS MODÈLE COMMERCE PHYGITAL – 35 H

- Rappel des fondamentaux de gestion (investissements globaux utiles...)
- Construire son business plan
- Piloter sa gestion et ses flux ; les outils de gestion (CRM...)
- La RSE pour se différencier de la concurrence

BLOC 4 ACHAT ET LOGISTIQUE – 42 H

- Mettre en place le Click & Collect
- Gérer la livraison à domicile
- Savoir acheter au meilleur prix : négocier avec les fournisseurs
- Gérer ses stocks en flux tendu grâce à l'omnicanal de vente : outils de pilotage

BLOC 5 COMPÉTENCES EMPLOYABILITÉ / PACK ASCENSION – 35 H

- Construire son plan d'actions de recherche d'emploi
- Découvrir les différents statuts d'entreprise et d'emploi possibles dans le secteur du commerce de proximité
- Le PITCH – Convaincre en 5 minutes : valoriser ses savoir-faire / qualités / expériences
- Maîtriser les outils de E-recrutement
- Construire son E-réputation
- Valoriser ses compétences sur Internet (réseaux sociaux, jobboards...)
- Activer et développer son réseau on- et offline
- Coaching individualisé

STAGE DE MISE EN PRATIQUE EN ENTREPRISE – 70 H

- Réaliser un diagnostic de la stratégie de commercialisation de l'entreprise
- Proposer des préconisations adaptées aux besoins et contraintes de l'entreprise
- Mettre en place *a minima* un premier projet ou une première action

Dont :

Formation : 329 H

Stage en entreprise : 70 H

FINANCEMENT

Préparation Opérationnelle à l'Emploi

Collective (POEC) 100 % financée

Cette action bénéficie du soutien du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC)

CONDITIONS D'ADMISSION

Candidature via une plateforme dédiée
Participation à une réunion d'information
Test de motivation / projet
Test de culture numérique
Test de culture commerciale
Entretien individuel

DÉLAIS D'ACCÈS

Variable selon dispositif de financement –
Nous contacter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Blended learning :
• 50 % présentiel / 50 % distanciel
(adaptable selon situation sanitaire)
Ateliers training / mises en situations
Co-working
Pédagogie inversée
Outils numériques d'animation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz de validation des compétences
Cas pratiques / Mises en situation
Études de cas
Rapport d'activité
Rapport écrit
Soutenance finale
Examen PIX

VALIDATION

Certificat de réalisation
Attestation de compétences
Certification des compétences numériques PIX (B53802)



CHIFFRES 2022

Taux de satisfaction des stagiaires : 86,7 %
Taux de retour à l'emploi à 6 mois : 72 %

Référente pédagogique : **evocime**

Mme Vanessa GUYARD

toulouse@evocime.com

Référente administrative :

Mme Raphaëlle MOREUIL

toulouse@evocime.com

Accessibilité :

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tous besoins spécifiques, merci de contacter notre

Référente Accessibilité :

Mme Géraldine PINSON

accessibilite@evocime.com

Candidatures via notre plateforme dédiée : <https://bit.ly/41196dZ>

Assistant(e) Commercial(e)



LE MÉTIER

L'assistant(e) commercial(e) assiste un gérant de TPE, un responsable commercial et une équipe de vente dans le suivi et le développement de l'activité commerciale : il (elle) participe à la mise en place des orientations stratégiques et de la politique commerciale de l'entreprise. Il (elle) occupe une place d'interface : interlocuteur des clients internes et externes dans l'entreprise. La pratique de l'anglais est un plus

EMPLOIS VISÉS À L'ISSUE DE LA FORMATION / DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

En TPE : Polyvalence exigée : assister le dirigeant dans la gestion stratégique de l'activité commerciale.

En PME : il (elle) occupe une place d'interface pour le suivi administratif des ventes, les clients interne et externes

En ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire) ou GE (Grande Entreprise) : traiter spécifiquement une partie de l'activité commerciale : traitement des commandes et des litiges, gestion et mise à jour des bases de données clients- organisation d'actions commerciales, prospection téléphonique ...

PUBLIC, PROFILS & PRÉREQUIS

Demandeurs d'emploi ayant une expérience professionnelle transférables sur métier d'assistantat, et/ou commerce ou une expérience similaire

Accès direct : Posséder une expérience professionnelle acquise sur le tas ou posséder une qualification et ne pas avoir exercé depuis longtemps

Prérequis : expérience professionnelle transférable, assistante, commercial, débutant accepté, connaître le fonctionnement de l'outil bureautique – niveau anglais A2 (bon niveau BAC)

Délais d'accès : tout au long de l'année. Contact sous 48 heures pour donner un RDV positionnement.

OBJECTIFS MÉTIERS / FORMATION

Être capable de d'assurer le suivi des informations commerciales mettre en place des outils d'aide à la décision. Cet emploi intègre l'ensemble des missions exigées dans les activités d'administration des ventes, de rôle d'interface clients internes et externes, de développement et de la consolidation de l'activité commerciale

OBJECTIFS CERTIFICATION

Être capable d'acquérir les 8 compétences métier exigées pour l'obtention du titre.

Le titre se compose de 2 Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) regroupant 8 compétences au total :

CCP1. Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

CCP2. Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Certification partielle : possible par CCP – possibilité de parcours passerelle par CCP

VALIDATION / CERTIFICATION

Attestation de formation.

Titre professionnel du Ministère du travail « Assistant(e) Commercial(e) » niveau 5 – bac +2

Code NSF 324 t et 312 m

PRIX ET FINANCEMENTS POSSIBLES

6 636,00 €

Pour toutes nos formations, quel que soit votre statut, une prise en charge financière est possible.

Demandeurs d'emplois : Compte Personnel de Formation (CPF) – CPF de transition CDD – Contrats aidés - Mesures POLE EMPLOI : Préparation Opérationnelle à l'Emploi Individuelle (POEI) ou Action de Formation Préalable au Recrutement (AFPR) ou AIF - PRF

Salariés : Contrat d'apprentissage - ProA, CPF de transition, compte personnel de formation (CPF), - contrat de professionnalisation – plan de développement des compétences –

RQTH: AGEFIPH

Co-financement possible

LIEU, HORAIRES, DURÉE ET RYTHME

Lieu : 2 rue de Cabanis – 31240 L'Union

Horaires : 9h-12h30 13h30-17h

Durée : 735 heures en moyenne

Rythme : Temps complet présentiel et distanciel. Possibilité d'adapter la formation à temps partiel en fonction des contraintes pour les personnes reconnues travailleur handicapé (avec ou sans complément sous forme de tutoriel à distance).

PROGRAMME DE FORMATION

Revisiter la fonction assistant(e)

Optimiser son organisation : les outils de l'efficacité, les principes d'une bonne organisation, le traitement et la diffusion de l'information, méthodologie de conduite d'activités professionnelles pour évoluer vers un poste de d'assistant(e) Commercial(e) : bureautique, organisation administrative, gestion d'activités commerciales - relation clientèle, expérience client

Être efficace avec son micro-ordinateur et la transition numérique

Organiser son poste et produire tout document professionnel à l'aide des logiciels de bureau : Word, Excel, PowerPoint, Publisher. Gestion commerciale, Réseaux sociaux et outils de partage du web
Atelier individualisé Perfectionnement Bureautique avec application professionnelle d'assistantat commercial.

Utiliser les outils mathématiques/Excel dans des situations commerciales

Appliquer les mathématiques financières et les outils statistiques dans un contexte commercial. Organiser des données sous forme de tableaux de bord commerciaux et choisir des graphiques en adéquation avec l'objectif visé.

Maîtriser l'administration des ventes

Gérer le processus de traitement des commandes clients avec un logiciel de gestion commercial (du devis jusqu'au règlement de la facture). Contrôler les stocks, déclencher, le cas échéant, les approvisionnements et suivre les expéditions et les livraisons. Enregistrer les règlements. Vérifier les encours de paiement. Traiter les impayés et la relation client avant, pendant et après l'achat en français et en anglais.

Assurer le suivi des actions commerciales et leur organisation

Planifier une action commerciale, établir un budget et réaliser un support de communication en cohérence avec l'objectif. Assurer la veille commerciale, sélectionner des données correspondantes à la demande et créer un document de synthèse clair et structuré.

Participer au développement de la clientèle et à sa fidélisation

Gérer l'accueil des visiteurs en français et en anglais et maîtriser les différentes techniques de ventes afin de conseiller, argumenter, négocier, vendre par téléphone.

Mission entreprise : 175 heures

Évaluation sur le poste de travail dans le cadre d'une mission de 5 semaines en PME-PMI. Compte-rendu formalisé « livret d'appréciation du stage en entreprise – rapport de stage »
Techniques de recherche d'emploi – stage : CV, lettre, réseaux sociaux, site emploi, Emploi Store, MOOC...

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Présentiel et distanciel avec notre plateforme LMS

Méthodes basées sur l'adaptation aux courbes d'apprentissage individuelles, organisation modulaire souple et favorable à l'individualisation en présentiel et en distanciel
Alternance méthode expositive et méthode participative avec travail de groupe pour l'ensemble des modules du programme - Référentiel Emploi Activité Compétences du titre visé. Méthode individualisée : Travaux dirigés avec applications professionnelles individualisées, utilisation d'outils partagés du web.

SUIVI PÉDAGOGIQUE

Basé sur un suivi personnalisé avec un « formateur coach référent » en entretien individuel pour :

Le positionnement initial : (lors du recrutement) par rapport au ciblage de poste et à la certification visée et en début de formation. Un document à usage social est restitué aux

stagiaires sur la décision de sélection et les conseils de mise à niveau préalable ou de validation de projet/réorientation si besoin.

Le bilan intermédiaire : ce qui est observé et lisible sur les acquisitions.

Le bilan final des acquisitions de compétences et la préparation des documents à remettre au jury pour la certification et la recherche d'emploi.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Formalisées et diffusées en amont aux stagiaires :

Les modalités d'évaluation et de validation des acquis tout au long de la formation et en fin de formation correspondent aux exigences de la DREETS pour un centre d'examen habilité :
« Livret des évaluations passées en cours de formation »

Un examen blanc en fin de formation.

Bilan global des compétences métier acquises nécessaires à l'élaboration du dossier professionnel (document à remettre au jury) : grille d'évaluation de l'épreuve de synthèse, livret d'appréciation en entreprise, rapport de stage.

Passation des épreuves conformément aux obligations réglementaires du ministre du travail.

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MATÉRIELS

Le CPPU vous accueille et met à votre disposition un outil performant sur 800 m² sur deux sites interconnectés sécurisés près de Caliceo à l'Union et Atlanta Toulouse Nord Est, équipés des dernières technologies avec fibre dédiée en présentiel et distanciel avec notre plateforme e-learning développée par nos ingénieurs formation et informatique. Un parc informatique de 60 micro-ordinateurs portables, les 7 salles sont équipées de vidéoprojecteurs, tableau numérique.

Accès au centre : tous les moyens sont indiqués sur notre site internet www.cppu.fr

Notre centre est équipé de distributeurs de boissons et de confiseries et est couvert par le réseau Wi-Fi. Il répond aux normes d'accessibilité aux handicapés et de sécurité.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE & ENCADREMENT

Le CPPU est certifié Qualiopi.

Le responsable du pôle tertiaire :

Prend en charge le suivi individuel du parcours - Coordonne le groupe - Est garant de l'engagement des stagiaires, de l'engagement du centre de formation et des obligations réglementaires. Qualité

Contact : Clémentine BERTRAND

clementine.bertrand@cppu.fr

Des formateurs :

Experts de leur domaine de formation
Confirmés en transfert de compétences techniques, organisationnelles et culture professionnelle

Des administratifs :

Au fait des obligations réglementaires pour traiter votre dossier de prise en charge.

Contact : Audrey MASSOL – contact@cppu.fr

95%

De stagiaires satisfaits

98%

De réussite à la certification



IC Campus

Formations en alternance

Assistant.e Ressources Humaines
Gestionnaire de paie
Assistant.e Commercial.e

Réunions d'informations collectives tous les mercredis de 9h à 12h30

Recrutement en cours

SEPTEMBRE 2023

Contactez nous pour plus d'informations
05 62 89 26 38
ic-campus@cppu.fr



INFORMATION COLLECTIVE
TRANSPORT & LOGISTIQUE
DU CAP AU BAC

ALERTE JOB!!!

LE JEUDI 11 MAI DE 13H30 À 17H30
DANS VOTRE CENTRE AFTRAL :
72, RUE EDMOND ROSTAND - 31200 TOULOUSE

*Viens découvrir des formations
du Transport et de la Logistique !*

- > Visite d'AFTRAL
- > Présentation des formations
- > Essai simulateur de conduite

Contact : Dominique LANGLAIS
06.30.30.70.76 / 07.87.73.91.77



EN PARTENARIAT AVEC LA MISSION LOCALE

Service Communication DO AVAIA BUD / CENTRE MISSION



**Première édition du FrigoTour :
un événement dédié aux métiers frigorifiques du Transport-Logistique !**

Pour la première fois, un camion frigorifique itinérant s'arrêtera dans 10 villes étapes, du 5 avril au 15 juin 2023, pour promouvoir les métiers du froid dans le Transport et la Logistique. Ce Frigo Tour, organisé par LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID, Transfrigoroute France (membre associé de LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID) et l'AFT, sera ouvert aux scolaires, aux demandeurs d'emploi, et aux partenaires institutionnels.

Un secteur essentiel en forte croissance

Une grande ville française ne dispose que d'environ 48h d'autonomie en produits frais. Chaque jour, des milliers de supermarchés, marchés, restaurants, commerces de bouche, hôpitaux, écoles, pharmacies, fleuristes sont livrés grâce aux professionnels de la température dirigée. Les métiers du transport-logistique du froid sont pourtant méconnus du grand public alors même qu'ils offrent de nombreuses opportunités de carrière.

LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID, Transfrigoroute France et l'AFT Transport & Logistique s'associent pour mettre ces métiers sur le devant de la scène durant près de 2 mois.

« L'objectif de cet événement est double, il s'agit de sensibiliser les publics aux métiers du froid et de faire naître des vocations et dynamiser l'emploi dans ce secteur », souligne Valérie Dequen, Déléguée Générale de l'AFT.

« Le secteur de la température dirigée, en pleine croissance, offre de nombreuses opportunités de carrière, aux côtés de professionnels passionnés. Les femmes et les hommes de la chaîne logistique du froid jouent un rôle majeur dans la sécurisation des approvisionnements en produits périssables (frais et surgelés). La nature périssable des produits donne aux métiers une importante dimension sécuritaire, génératrice de fierté pour nos professionnels », indique Valérie Lasserre, déléguée générale de LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID.

10 villages éphémères dédiés au froid

Le Frigo Tour a été pensé comme un « Village du froid » itinérant, se déplaçant dans 10 villes étapes en France, la plupart du temps dans des lycées de l'Education nationale partenaires de l'AFT qui ont accepté de mettre leurs locaux à disposition de l'événement. Du 5 avril au 15 juin 2023 chaque village sera composé :

- d'un stand d'accueil et d'information sur les métiers
- d'un stand de démonstration comprenant une remorque frigorifique, un tracteur, un groupe frigorifique et un réfrigérateur domestique

CONTACTS PRESSE

AFT : VINCENT LAJUS – 06 34 24 55 76 | vincent.lajus@aft-dev.com

LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID : SOPHIE BÉSONMBE – 06 61 21 88 32 – sbesombe@imagreen.fr



- d'un stand équipé de casques de réalité virtuelle pour découvrir les métiers à 360°
- d'un simulateur de conduite poids lourd pour s'essayer aux métiers de la conduite
- d'un espace « quizz Transport-Logistique » pour en apprendre davantage sur le secteur
- de 5 stands métiers animés par des professionnels du secteur et divisés comme suit : « conduire » - « manipuler et préparer » - « réparer, entretenir et construire » - « organiser, encadrer et développer » - « nouvelles technologies et datas »

Les entreprises présentes pour rencontrer les jeunes et les demandeurs d'emploi

Pour accueillir et cadencer la venue des différents publics, chaque mercredi sera décomposé en trois parties. La matinée sera consacrée aux jeunes en provenance de collèges, lycées généraux, technologiques et professionnels. Ils pourront découvrir les métiers et échanger avec des professionnels. Les partenaires institutionnels seront conviés lors d'un cocktail déjeunatoire pour découvrir les stands et rencontrer les professionnels présents sur place. L'après-midi, quant à lui, sera dédié aux demandeurs d'emploi qui pourront découvrir les stands mais aussi participer à des job-dating avec les entreprises locales.

Pour en savoir plus sur le FrigoTour et s'inscrire :

www.frigo-tour.fr

A propos de l'AFT :

L'AFT, créé il y a 65 ans grâce à la lucidité des fédérations du transport, est un organisme unique car hyperspécialisé dans le développement et la promotion de l'emploi dans le transport et la logistique. La mission de l'AFT est d'inventer et de mettre gracieusement à disposition de tous les acteurs concernés des solutions originales, innovantes et directement opérationnelles au service de l'emploi : création et mise en place d'outils RH pour les entreprises ; veilles et prospective pour aider la réactivité des pouvoirs publics et l'agilité du secteur ; évolution de la pédagogie ; mise à disposition de véhicules-écoles ; soutiens financiers substantiels des candidats pour leur formation ; valorisation des métiers auprès des jeunes et des adultes en reconversion (www.choisis-ton-avenir.com).

Ce sont les combats des 100 collaborateurs de l'AFT pour que les candidats aient envie de rejoindre une aventure pleine de sens. www.aft-dev.com

A propos de LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID :

LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID est composée de trois organisations réunissant les professionnels du transport et de la logistique du froid : Union Nationale du Transport Frigorifique (UNTF), l'Union Syndicale Nationale des Exploitations Frigorifiques (USNEF) et TRANFRIGOROUTE France. LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID représente 120 entreprises, groupes de transport ou d'entreposage frigorifiques, 50 équipementiers et constructeurs, deux fédérations professionnelles et le laboratoire d'essai des engins frigorifiques, 50 000 salariés, 8,5 Mm³ de stockage négatif et près de 100 000 camions frigorifiques. Les clients de nos adhérents sont tous les acteurs de la chaîne de l'agroalimentaire depuis la production primaire (fruits et légumes, viandes, produits de la mer) jusqu'à la grande distribution en passant par toutes les étapes de fabrication et de transformation. Les adhérents assurent des prestations de stockage, de congélation / décongélation, et le transport de denrées alimentaires ou de produits de santé.

CONTACTS PRESSE

AFT : VINCENT LAJUS – 06 34 24 55 76 | vincent.lajus@aft-dev.com

LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID : SOPHIE BÉSOMBE – 06 61 21 88 32 – sbesombe@imagreen.fr



Pour connaître toutes les étapes du Frigo Tour :

Frigo Tour : liste des établissements d'accueil			
	Date	Lieu	Etablissement d'accueil
Etape 1	05/04/2023	Bapaume	Lycée Professionnel Philippe Auguste 60 Rue des Frères Davion 62450 Bapaume
Etape 2	12/04/2023	Le Mesnil-Esnard	Lycée professionnel La Châtaigneraie 2 rue Charles Scherer 76240 Le Mesnil-Esnard
Etape 3	19/04/2023	Cerny	Lycée Alexandre Denis Rue des Deux Parcs 91590 Cerny
Etape 4	03/05/2023	Guer	Lycée polyvalent Brocéliande Bellevue 56380 Guer
Etape 5	10/05/2023	Angers	Lycée professionnel Joseph Wresinski 10 Rue Valentin Haüy 49000 Angers
Etape 6	17/05/2023	Blanquefort	Lycée des métiers Léonard de Vinci 24 Rue du Collège Technique 33290 Blanquefort
Etape 7	24/05/2023	Saint-Jean-de-Luz	Lycée Professionnel Ramiro Arrué 4 Rue Rodolphe Caillaux 64500 Saint-Jean-de-Luz
Etape 8	31/05/2023	Toulouse	Lycée polyvalent Joseph Gallieni 79 Route d'Espagne 31100 Toulouse
Etape 9	07/06/2023	Marseille	Lycée Professionnel La Floride 54 Boulevard Gay Lussac 13014 Marseille
Etape 10	15/06/2023	Lyon	Hôtel Lyon Métropole by Arteloge 85 Quai Joseph Gillet 69004 Lyon

CONTACTS PRESSE

AFT : VINCENT LAJUS – 06 34 24 55 76 | vincent.lajus@aft-dev.com
 LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID : SOPHIE BESOMBE – 06 61 21 88 32 – sbesombe@imagreen.fr