



PARIS-GENNEVILLIERS  
**LA TABLE DE CANA**  
Le premier traiteur gourmand  
et engagé

---

**Assistant Chef de projets**  
**Commercial – Marketing - Communication**

---

La Table de Cana Paris-Gennevilliers est une **entreprise d'insertion présente depuis plus de 20 ans** dans les métiers de **traiteur, organisateur de réceptions et artisan chocolatier**. Elle est à la fois indépendante et membre d'un réseau national de 9 entreprises d'insertion réparties en France. C'est une entreprise à fort impact sociétal.

L'essentiel de son CA est réalisé par l'activité traiteur. Elle allie une cuisine « **fait maison** » dès que possible, privilégie les **produits frais, de saison, circuit court et bio**.

La Table de Cana ancre son activité dans un projet social performant et ambitieux, hautement générateur de travail salarié. **Les 2/3 de ses effectifs sont constitués de personnes éloignées du marché de l'emploi**. La transmission d'un savoir-faire de qualité pour une insertion professionnelle sur du long terme est au centre de son projet.

Ses clients Traiteur sont de nombreuses entreprises avec des références prestigieuses (Van Cleef, Chanel, Véolia ...), le secteur associatif (Croix Rouge, ATD ¼ Monde ...) et de l'Economie Sociale et Solidaire le secteur public dans son ensemble (Sénat ...). Ses clients Chocolat sont les réseaux commerciaux soucieux d'offrir une alimentation saine (Nouveaux Robinson, Bio Coop, Artisans du Monde ...) et les entreprise (Axa, Fujifilm, Pullman ...).

## **Contexte**

---

Nos offres traiteur & chocolat sont adaptées aux cahiers des charges de grands comptes du secteur classique dans le cadre de leur politique RSE & Achats Responsables.

L'objectif principal est de développer notre volume d'affaire en renforçant notre portefeuille clients grands comptes.

Après une période de formation sur l'activité commerciale courante de l'entreprise (Traitement des demandes entrantes, Elaboration d'offres commerciales personnalisées, Suivi d'affaires sur réception), voici les objectifs généraux et spécifiques de vos missions en lien avec le Chef de Projets Commercial / Marketing / Communication.

## **Objectifs Généraux:**

---

- 1- Développer le portefeuille clients Grands Comptes
- 2- Développer le volume d'affaire Activité Traiteur & Chocolat
- 3- Mettre en place le plan d'actions commercial
- 4- Mise en avant de la plus value sociale par la mise en œuvre d'outils marketing/communication adaptés

### Participer à la mise en place du plan d'action commercial et marketing 2018/2019 auprès de la cible Grands Comptes

#### **I- DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

##### **1. Développement commercial Grands Comptes RSE**

- Prospection Grands Comptes sur la zone de chalandise
- Développement d'une base de données Focus RSE/DD/ESS
- Identification et participation aux événements incontournables RSE (meeting / colloque / salons professionnels...)
- Gestion d'un portefeuille prospects/clients focus RSE (Depuis la prospection jusqu'à la réception)
- Recommandations et bilan sur la stratégie en cours
- RDV – Développement d'affaires
- Recommandations et bilan sur la stratégie en cours

##### **2. Actions commerciales**

- a. Prospection Salles de Réception
- b. Prospection direct auprès des agences d'événementielles
- c. Mailing
- d. Actions de fidélisation
- e. Organisation et participation à des événements (fête de la gastronomie / salons professionnels / vente chocolat sur site pour la période de Pâques...)

#### **II- MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE COM/MKG**

##### **3. Elaboration de nouveaux outils de prospection (catalogue en ligne et autres)**

- a. Création de nouveaux outils de com/mkg (Flyers/ Catalogues en ligne...)
- Rédactions d'un brief créatif/ d'un cahier des charges
- b. Suivi de la réalisation en lien avec une infographiste

##### **4. Optimisation de l'offre commerciale**

- a. Participation à l'élaboration de la Carte Printemps/Ete 2018
- b. Shooting culinaire de la collection Printemps/Eté 2018
- c. Recommandation sur le mix marketing
- d. Veille concurrentielle
- e. Participation à l'élaboration de nouvelles offres commerciales

##### **5. Stratégie Web et Réseaux Sociaux**

- a. Actualisation du site internet et optimisation
- b. Animation Facebook La Table de Cana selon le cahier des charges établi (style rédactionnel – fréquence...)

#### **LE PROFIL RECHERCHE**

- 6 mois de stage minimum - 2<sup>e</sup>/3<sup>e</sup> année d'école de commerce
- Motivé(e), sérieux (se)/rigoureux(se), sens commercial, qualités relationnelles
- Sens de l'initiative, goût pour l'entreprenariat social, autonome
- Intérêt pour les problématiques de l'ESS et du DD.

---

Convention de stage obligatoire. Pas d'alternance.  
Intégration dès mi-décembre 2017

Lieu : 9E rue de la Sablière, 92230 Gennevilliers (Métro ligne 13 / RER C)

Gratification stagiaire + 50 % des frais de transport

CV + lettre de motivation à envoyer à : **Sylvie ROUSSEL, responsable RH**

**[sylvie.rousseau@latabledecana.com](mailto:sylvie.rousseau@latabledecana.com)**