

Responsable d'agence (H/F)

13005 Marseille [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Aujourd'hui, 5e acteur sur le marché du travail et de l'emploi en France, Actual group est un groupe français, à la vision résolument humaniste, qui milite chaque jour pour faciliter le droit au travail pour tous. Organisé autour de 4 métiers, travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation, le groupe est n°1 de l'intérim d'insertion en France. Dirigé par Samuel Tual, entrepreneur engagé, Actual group a développé une véritable expertise dans l'accompagnement des personnes vers l'emploi sur l'ensemble du territoire, à travers des solutions pour l'emploi et le développement des compétences. Le groupe propose également une offre de solutions RH complète pour accompagner les entreprises et créer ou trouver les compétences dont elles ont besoin. Grâce à ses 3 550 collaborateurs et plus de 600 agences réparties sur le territoire, Actual group accompagne aujourd'hui 31 000 entreprises et 165 000 candidats à l'emploi, pour un chiffre d'affaires de 1,6 Milliard en 2021/2022. Son ambition, et celle de ses marques Actual, Leader, Ergalis, Actual Intérim Insertion (A2i), Best intérim, Isa Intérim, Talentpeople, Up Skills, CCLD, Envergure, ESUP, Bizness, Holberton, est de construire ensemble le travail des femmes et hommes, partout en France.

Dans ce contexte, nous recherchons pour notre ouverture d'agence Tertiaire à Marseille un **Responsable d'Agence** H/F.

Le poste

Sous la responsabilité du Directeur de Région, vous gérez votre agence en toute autonomie et prenez les décisions stratégiques qui vous mèneront à vos objectifs de développement.

Véritable Manager d'un centre de profit, vos missions s'articuleront autour des axes suivants :

- Animation de la stratégie d'entreprise

Représenter et déployer l'offre et la marque Actual

Développer et déployer un projet défini avec votre Directeur de Région

Identifier les clés du marché de l'emploi sur son territoire et proposer des solutions adaptées

- Gestion du centre de profit

Piloter, développer l'activité et la rentabilité du centre de profits dans le respect des procédures et des engagements stratégiques de la direction

Veiller à la rentabilité de l'agence

- Développement commercial & réseau

Déterminer, participer et suivre l'ensemble des actions commerciales et recrutement de l'Agence,

Développer et suivre les prospects

Veiller à la satisfaction et à la fidélisation des clients par la qualité de la prestation

Développer un réseau relationnel et s'impliquer dans la vie institutionnelle de son territoire

- Management

Manager votre équipe et insuffler une dynamique propice à la performance

Animer, accompagner son équipe et participer au développement des compétences de chacun

Fixe selon votre expérience et expertise + partie variable + véhicule + téléphone + mutuelle + tickets restaurant

Le profil recherché

Vous justifiez d'une expérience d'au moins deux ans dans une fonction commerciale idéalement acquise sur un poste similaire.

Reconnu pour vos compétences relationnelles et votre sens des responsabilités, vous faites preuve de dynamisme, de disponibilité et d'un réel sens du service vous permettant de mener à bien les missions confiées.

Doté d'une fibre commerciale, vous êtes pro actif, autonome et organisé, vous possédez de fortes qualités d'adaptation permettant de comprendre aisément les besoins du client.

Doté de capacité de gestion, vous possédez également des qualités d'écoute vous permettant de manager une équipe.

Vous connaissez le tissu économique local.

Véritable Manager d'un centre de profit, vous souhaitez vous engager et participer à un projet d'entreprise.

Alors n'hésitez plus ce poste est fait pour vous.