

Chargé de développement commercial (H/F)

81000 Albi [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.

Le poste

Vous êtes amené(e) à prospecter afin de développer votre portefeuille clients. Vous prenez la responsabilité des négociations tarifaires et des délais de réalisation des missions.

Vous pilotez l'ensemble du processus commercial en passant par le recrutement, la délégation, le suivi de facturation et la relance clients. Vous vous positionnez en véritable conseil auprès de vos clients.

Vous participez à la recherche et à la sélection des candidats pour répondre aux missions confiées par vos clients.

Le profil recherché

De formation commerciale, vous justifiez d'une expérience significative dans une fonction similaire acquise dans le secteur du travail temporaire de minimum 3 ans. Pour réussir dans cette fonction, vous disposez de réelles capacités d'écoute, de conviction, de négociation, de persévérance et un sens du service client très développé.