

Chargé d'études développement commercial (H/F)

75015 PARIS [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 **4 100 collaborateurs et plus de 600 agences** réparties sur le territoire, Actual group accompagne aujourd'hui **33 000 entreprises et 165 000 candidats à l'emploi**, pour un **chiffre d'affaires de 1,6 milliard en 2023**. Son ambition, et celle de ses marques Actual, Leader, Ergalis, Ergos, Best intérim, Talentpeople, Up Skills, Clémentine, CCLD, Act4skills, Bizness, Envergure, ESUP, Holberton, est de **construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France**.



Le poste

Dans l'objectif de toujours répondre au mieux aux besoins de nos clients, vous intégrerez l'équipe Projets Développement Commercial au sein de la Direction des Ventes afin de travailler, pour et avec les équipes opérationnelles, sur nos opportunités de développement sur le territoire.

Vous êtes chargé d'analyser des données internes et externes permettant de fournir des aides à la décision sur l'implantation et la spécialisation des agences existantes et futures, notre positionnement marché, le positionnement de la concurrence. L'objectif final est de développer notre part de marché (5% à date sur la partie proximi) en ayant le bon maillage et la bonne visibilité.

Missions :

- Collecter des données internes (issues de salesforce, cockpit, etc.) comme des données externes (issues du Prisme, de la Dares, de l'Urssaf, de l'Insee, etc.) : ex. données démographiques, données économiques et concurrentielles, etc
- Prendre les données collectées et les structurer afin de pouvoir les analyser
- Analyser des bassins économiques afin d'en comprendre notre positionnement et d'identifier nos axes de développement
- Faire des propositions d'organisation territoriale
- Constituer des présentations visuelles impactantes à destination des organes de décision (Direction des Ventes / Directions Opérationnelles / etc)
- Construire et alimenter des tableaux de bord



Le profil recherché

Qualités requises :

- Curiosité et esprit de découverte,
- Rigueur et précision,
- Pensée critique et créativité,
- Fiabilité, autonomie et sens de la confidentialité