

Commercial (H/F)

47300 BIAS [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Temps plein



Dès que possible



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

Le Groupe Actual recherche un(e) Commercial(e) pour son agence située à Bias.

À ce poste, vous jouez un rôle clé dans le développement commercial de l'agence. En étroite collaboration avec l'équipe et nos clients, vous contribuez activement à la croissance et à la rentabilité de l'agence en développant et fidélisant un portefeuille clients et intérimaires.

Vos missions seront les suivantes :

Prospection et développement commercial

- Identifier et prospecter de nouveaux clients sur votre secteur géographique, en collaboration avec l'équipe de l'agence.
- Mettre en place des actions commerciales pour fidéliser et développer le portefeuille clients, afin d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de marges fixés.
- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées, en assurant un suivi personnalisé.
- Assurer un rôle de conseil auprès de vos clients et candidats pour garantir un accompagnement optimal.

Recrutement et fidélisation des candidats/intérimaires

- Élaborer et exécuter des plans de recrutement pour répondre aux demandes des clients: sourcing, création de vivier de candidats, entretiens téléphoniques, sélection et suivi des missions.
- Assurer la fidélisation des intérimaires en maintenant un accompagnement personnalisé et régulier.

Veille économique et optimisation des marges

- Garantir la rentabilité de votre secteur en ajustant les actions commerciales et en optimisant les marges, conformément à la stratégie de l'agence.
- Contribuer à la performance de l'agence en atteignant vos objectifs commerciaux et en participant aux stratégies de développement.

Le profil recherché

- Vous disposez d'une expérience d'au moins 2 ans en développement commercial, idéalement acquise en agence de travail temporaire ou dans un secteur orienté service.
- Vous êtes motivé(e) par les challenges, avez le goût du résultat, et aimez partir à la conquête de nouvelles opportunités.

Vous avez l'âme d'un(e) « chasseur(se) » et souhaitez relever de nouveaux défis ? Rejoignez notre équipe dynamique et engagée !

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un environnement stimulant et évolutif.
- Un package attractif avec une rémunération fixe sur 13 mois, un variable et des perspectives d'évolution.
- Un CRM et des outils de sourcing performants pour réussir dans votre mission
- Une formation initiale et continue sur le monde du recrutement
- De nombreux avantages (tickets restaurant, mutuelle, RTT, prime)
- Véhicule de fonction + carte essence

N'attendez plus, postulez dès maintenant !