

Chargé d'affaires (H/F)

69001 LYON [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 28000 / An

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 en France mais aussi en Espagne, au Portugal et en Suisse, 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 trouver ou créer 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 156 000 candidats à l'emploi, pour un chiffre d'affaires de 1,5 milliard en 2024**. Son ambition est de construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France.

Le poste

Le groupe Actual, recherche pour l'une de ses agences d'expertise dans le **secteur de l'hôtellerie et restauration de luxe** un Chargé(e) d'affaires pour **l'ouverture d'une agence**.

Poste à pourvoir : en CDI dès que possible.

Vos principales missions seront les suivantes :

Pilotage du lancement de la Business Unit d'une agence à Lyon

- Contribution à la mise en place et au développement de l'agence dès sa création.
- Définition du positionnement commercial sur le marché local.

Développement commercial et prospection

- Identification et ciblage des prospects dans le secteur de hôtellerie, restauration, événementiel de luxe, etc.
- Mise en place et suivi des actions commerciales (prospection téléphonique, rendez-vous terrain, présentation de l'offre, propositions commerciales).
- Négociation et contractualisation avec les nouveaux clients.
- Suivi et fidélisation de la clientèle une fois le portefeuille constitué.

Recrutement et gestion des intérimaires/candidats

- Définition et mise en œuvre d'un plan d'action de recrutement adapté aux besoins clients.
- Sourcing multicanal (jobboards, réseaux sociaux, partenariats écoles, cooptation).
- Gestion du vivier de candidats : entretiens, évaluation, sélection et placement en mission.
- Suivi administratif et relationnel des intérimaires (intégration, accompagnement, fidélisation).

Pilotage et suivi des missions

- Coordination entre les besoins des clients et la disponibilité des intérimaires.
- Suivi du bon déroulement des missions et gestion des éventuels ajustements.
- Garantie de la qualité de service et de la satisfaction client/intermédiaire.

Reporting et performance

- o Suivi des indicateurs clés (CA, taux de satisfaction, taux de placement, fidélisation).
- o Participation à la stratégie de développement globale de la BU.

Ce poste comporte des astreintes le week-end.

Le profil recherché

- Vous êtes un véritable chasseur dans l'âme avec un fort tempérament commercial ?
- Vous avez une première expérience significative dans le secteur du travail temporaire? Alors ce poste est fait pour vous !
- Vous aimez le challenge, le contact humain, avez une forte capacité de négociation et aimez prendre des initiatives.
- Dynamique et autonome, vous savez gérer plusieurs missions en parallèle avec rigueur et organisation.

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);
- Voiture de fonction et une carte d'essence.