


## Commercial btoc (H/F)

69007 LYON [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat d'apprentissage

 05/01/2026

 Durée : 377 jours

 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 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.

Qwally est un Organisme de Formation et un le Centre de Formation d'Apprentis (CFA) spécialisé dans les formations en distanciel. Notre mission principale est de former et d'accompagner les talents sur des cursus diplômants en alternance (tels que les Masters RH). Nous nous engageons à offrir des formations de qualité, répondant aux besoins spécifiques des entreprises et favorisant l'employabilité de nos apprenants.

QWALLY est adossé à l'un des leaders de l'emploi en France, Actual group. La force du groupe et de ce partenariat nous permet de garantir à tous nos étudiants un emploi à l'issue de leur formation.

### Le poste

Envie de devenir Chargé(e) d'admission tout en passant un Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC, Bac+2), en alternance (contrat d'apprentissage de 18 mois) au sein de QWALLY école du groupe ACTUAL ?

Pour développer notre activité, nous avons besoin de renforcer notre équipe. QWALLY recrute son Commercial BtoC - Chargé(e) d'admission et de développement (H/F).

Vos missions : Sous la responsabilité du Directeur de la Business Unit, vous aurez pour missions :

Pilotage des admissions :

- Prospecter, relancer et inviter des profils à l'écoute de formation,
- Analyser et qualifier les candidatures reçues,
- Évaluer la motivation et l'intérêt des candidats,
- Assurer les relances en accord avec nos campagnes de communication et marketing,
- Suivre les candidatures jusqu'à la signature finale, en collaboration avec la Chargée de Recrutement et la Coordinatrice de Formation.
- Organiser et participer aux événements : Journées Portes Ouvertes, Forums, Salons,

### Développement de partenariats :

- Prospector auprès des établissements d'enseignement secondaire et supérieur pour identifier de futurs talents informatiques,
- Prospector auprès de partenaires institutionnels afin de découvrir les profils en reconversion,
- Établir des partenariats avec des structures locales influentes (Missions Locales, France Travail, élus locaux).
- Représenter l'école lors de salons étudiants et des forums.

### Ce que nous offrons :

- Un environnement de travail bienveillant et stimulant au sein d'une école innovante,
- Une équipe passionnée et engagée avec un ensemble de formateurs composé de professionnels,
- Onboarding sur les outils bureautiques et informatiques formation sur prospection téléphonique et CRM,
- Des opportunités de développement professionnel.

### Informations pratiques :

Lieu : Qwally Lyon 7ème

Contrat apprentissage

Rémunération : Selon les grilles en vigueur à la signature du contrat

Lieu du poste : En présentiel possibilité de Travail le samedi

Formation prise en charge à 100 % par l'entreprise

Format : Deux ½ journées de formation à distance / semaine

Une semaine d'intégration en janvier à Paris / Séminaire d'1 semaine en Espagne

### **Le profil recherché**

#### Votre profil :

- Vous êtes un développeur commercial dans l'âme, dynamique, orienté résultats, et animé par le challenge.
- Excellentes compétences en communication et relationnel avec des profils en quête de renouveau professionnel,
- Appétence pour l'univers de la formation en informatique et les dispositifs de la formation en alternance,
- Forte capacité d'organisation et gestion des priorités,
- Esprit d'équipe, sens du relationnel, autonomie et proactivité,