

Business developer freelance it digital (H/F)

92800 PUTEAUX [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 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.

Actual Talent, cabinet expert du Groupe Actual, accompagne depuis plus de 20 ans les entreprises dans le recrutement de leurs talents IT & Digitaux.

Actual Talent porte aujourd'hui une **offre premium de mise à disposition de freelances et managers de transition IT & Digital**, positionnée sur les métiers à forte valeur ajoutée : Infrastructure, Sécurité, Applicatif, Data, CRM, PMO, Développement, Digital Marketing, Product, Scrum Master, etc.

Dans un marché en pleine accélération, nous renforçons notre équipe commerciale pour soutenir la croissance nationale de l'activité.

Le poste

Rattaché(e) à la Responsable de l'activité Freelance, vous contribuez activement au développement commercial et au pilotage des missions freelances :

1. Développement commercial

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients (grands comptes, ETI, scale-ups, acteurs publics) sur l'ensemble du territoire.
- Identifier les besoins en compétences freelances IT & Digital et proposer des solutions sur mesure.
- Négocier les conditions commerciales et contractualiser les prestations (TJM, durée, marge, modalités).
- Travailler en synergie avec les équipes internes pour assurer la satisfaction client et le succès des missions.

2. Gestion de portefeuille et fidélisation

- Suivre les missions en cours et garantir un haut niveau de qualité de service.
- Développer des relations durables avec les clients et consultants.
- Participer activement au développement de la marque Freelite et à la mise en avant de nos expertises.

3. Contribution au développement de l'activité

- Collaborer avec les équipes Marketing et Recrutement sur les campagnes d'acquisition et les actions de marketing ciblé par compte.
- Contribuer à la structuration des process internes, reporting et outils (Salesforce, Plateforme dédiée Freelance etc.).
- Être force de proposition dans la définition de la stratégie commerciale et la segmentation des cibles.

Nos enjeux

- Structurer une offre Freelance haut de gamme au sein du Groupe Actual, avec une approche conseil et une exigence de qualité supérieure.
- Accélérer la conquête commerciale sur le marché national, via une prospection ciblée des DSI, Directions Digitales et Achats IT.
- Constituer une équipe experte et performante, combinant business developers chasseurs et talent acquisition specialists.
- Fidéliser une communauté de freelances qualifiés, tout en optimisant la performance économique (marge, TJM, taux d'occupation).

Environnement de travail

- Poste basé à La Défense, au sein de locaux modernes et collaboratifs.
- 2 jours de télétravail par semaine possibles.
- Collaboration étroite avec les équipes recrutement, marketing et direction.
- Cadre favorisant autonomie, esprit d'initiative et progression.
- Vous évoluerez dans un environnement combinant l'agilité d'une start-up et la solidité d'un grand groupe.

Rémunération & avantages

- Package attractif composé d'un fixe selon expérience + variable déplafonné.
- Avantages groupe Actual : mutuelle, titres-restaurant, RTT, CSE, formation continue, mobilité interne.
- Outils performants : Salesforce, plateforme digital freelance, LinkedIn Recruter, TurnoverIT

Le profil recherché

- 3 à 7 ans d'expérience en développement commercial BtoB dans les services (ESN, conseil, portage, recrutement, outsourcing).
- Bonne culture des métiers IT & Digital.
- Fibre "chasseur" : prospection, relance, closing.
- Aisance relationnelle et capacité à dialoguer avec des interlocuteurs de haut niveau (DSI, DRH, CTO).
- Goût du résultat, autonomie et rigueur dans le suivi des actions commerciales.

Soft skills clés

- Leadership commercial & capacité de conviction
- Résilience et persévérance
- Curiosité technologique
- Sens du service et du relationnel
- Esprit d'équipe et agilité
- Capacité d'analyse et de synthèse