

## Business developer en recrutement (H/F)

67000 STRASBOURG

[Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5 acteur du travail et de l'emploi en France à la vision résolument humaniste. Nous déployons avec nos clients les solutions d'acquisition et d'évaluation de Talents qui construisent aujourd'hui et demain, la performance de leur organisation

Depuis plus de 20 ans, nos consultants spécialisés au sein de nos 13 bureaux en France accompagnent les entreprises dans la recherche de cadres, experts et profils qualifiés en intérim, CDI, CDD ou prestation de service.

### Le poste

Vous êtes doté(e) d'un esprit commercial et êtes à la recherche d'un nouveau challenge ? Ce poste est fait pour vous !!!

Pour notre bureau de Strasbourg, en plein essor, nous sommes à la recherche d'un(e) Business Developer. Vous serez amené(e) à participer au développement commercial de notre activité de recrutement de hautes compétences en CDD-CDI-Intérim.

Rattaché(e) au Manager de l'agence et au sein d'une équipe dynamique et polyvalente,  
**vos missions seront les suivantes :**

- Développement commercial
- Analyse du marché et identification de prospects
- Prospection de nouveaux comptes, proposition de services en recrutement en intérim et CDD/CDI
- Participation aux rendez-vous commerciaux, études de poste
- Fidélisation des clients
- Recrutement des candidats
- Sourcing et chasse de candidats
- Réalisation d'entretiens d'évaluation
- Rédaction de compte-rendu d'entretiens
- Transmission des candidatures aux clients
- Suivi des intégrations

#### **Votre profil :**

- Vous êtes diplômé(e) d'un Bac + 2 minimum en Commerce et / ou Ressources Humaines.
- Junior ou Expérimenté(e), vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de prestations de service BtoB, idéalement dans le secteur du recrutement.
- Vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel et d'une fibre commerciale.

#### **Rémunération et avantages :**

- Rémunération fixe à partir de 30 000€ bruts annuels
- Rémunération variable : commissionnement déplafonné très attractif
- Prime trimestrielle sur résultats
- Carte Tickets Restaurant
- 10 RTT / an
- 1 journée de télétravail / semaine après validation de la PE
- Vous bénéficiez d'une formation à votre arrivée ainsi que d'un accompagnement soutenu et personnalisé sur 1 an
- Mutuelle Groupe, CET

## **Le profil recherché**

#### **Votre profil :**

- Vous êtes diplômé(e) d'un Bac + 2 minimum en Commerce et / ou Ressources Humaines.
- Junior ou Expérimenté(e), vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de prestations de service BtoB, idéalement dans le secteur du recrutement.
- Vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel et d'une fibre commerciale.