

Consultant recrutement secteur tourisme (H/F)


75009 PARIS [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, est la **division spécialisée d'Actual group**, 5eme 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 consultant(e)s spécialisé(e)s 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 services.

Le poste

Actual Talent recherche un(e) Consultant(e) motivé(e) pour intégrer notre bureau de Paris 9 (des déplacements sont à prévoir à La Défense) et développer notre activité sur les métiers du Tourisme.

Vos missions:

Développement commercial

- Identifier et prospecter les acteurs du secteur touristique (agences de voyages, tours opérateurs, hôtels, offices de tourisme, compagnies de transport, etc.) pour développer votre portefeuille clients.
- Comprendre les besoins spécifiques de vos clients et leur proposer des solutions de recrutement adaptées (CDI, CDD, intérim).
- Fidéliser vos clients en établissant une relation de partenariat de confiance.

Recrutement et sourcing

- Identifier les meilleurs talents via des jobboards, réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, etc.), et l'approche directe.
- Mener des entretiens pour évaluer les compétences techniques et humaines des candidats.
- Présenter des candidats qualifiés et les accompagner tout au long du processus de recrutement.

Gestion de mission

- Assurer un suivi rigoureux des missions, en veillant à la satisfaction des clients et des candidats.
- Coordonner toutes les étapes, de l'identification des besoins à l'intégration des talents.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un projet stratégique et à fort enjeu où vous jouerez un rôle central dans le développement d'une offre différenciante au sein d'un groupe ambitieux.
- Une structure à taille humaine adossée à un grand groupe, offrant un environnement de travail agile et stimulant.
- Des outils performants pour réussir vos missions et atteindre vos objectifs CRM, ATS, Licences Recruteurs, accès Jobboards....
- Des perspectives d'évolution au sein d'une entreprise en pleine croissance.
- Rémunération : fixe selon profil + variable déplafonné

Le profil recherché

- Vous avez une première expérience réussie en développement commercial, idéalement en agence d'intérim spécialisée ou en cabinet de recrutement OU vous êtes un professionnel du tourisme et désirez mettre votre savoir-faire au service des entreprises pour les aider à recruter plus efficacement et donner un nouvel élan à votre carrière.
- Vous êtes dynamique, curieux(se), orienté(e) résultats et à l'aise avec des environnements techniques.
- Forte capacité à naviguer dans un cadre en construction : vous êtes agile, force de proposition et savez évoluer dans des environnements en transformation.
- Vous maîtrisez les outils digitaux et savez utiliser les réseaux sociaux professionnels pour identifier des talents.
- Votre excellent relationnel et votre sens du service client font de vous un(e) interlocuteur(trice) de confiance.