

Responsable d'agence (H/F)

34000 MONTPELLIER [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 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, 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 créer ou trouver 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 165 000 candidats à l'emploi**, pour un **chiffre d'affaires de 1,6 milliard en 2023**. Son ambition, et celle de ses marques Actual, Leader, Ergalis, Ergos, Best intérim, Talentpeople, Up Skills, Clémentine, CCLD, Act4skills, Bizness, Envergure, ESUP, Holberton, est de **construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France**.

Le poste

Ergalis Médical est un acteur majeur du segment de la santé, du recrutement et du travail temporaire qui accompagne chaque année des candidats en CDI, CDD, Intérim et vacation, dans toute la France.

Nous recherchons Un Responsable d'Agence H/F en CDI dès que possible.

Ce poste est basé à Bordeaux. Concrètement, vous êtes en charge d'assurer le :

Développement commercial :

- Définir la stratégie et votre plan d'actions sur l'année à venir
- Prospecter par téléphone les entreprises de votre zone géographique
- Définir la stratégie commerciale
- Assurer les RDV physiques
- Élaborer et négocier les propositions commerciales
- Bilan de collaboration avec les clients

Management :

- Animer et fédérer l'équipe
- Faire monter en compétences les collaborateurs de l'agence
- Mener les entretiens annuels

Gestion du centre de profit :

- Élaboration du budget · Suivi des KPI · Gestion des litiges Personnes affectées à l'offre

Le profil recherché

Plus que des compétences, nous recherchons avant tout un savoir-être !

Vous disposez d'un excellent relationnel et relever de nouveaux défis vous anime ? Alors n'hésitez plus et venez vite nous rejoindre !

Rémunération : Selon expérience et profil + primes Horaires : 36h50 par semaine

Véhicule de fonction

Avantages : TR, RTT, CSE