

## Responsable d'agence (H/F)

34000 MONTPELLIER [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.

### Le poste

**Ergalis Médical, branche d'expertise d'Actual Group**, est un acteur majeur du secteur 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(e) Responsable d'Agence H/F en CDI dès que possible pour son agence située à Montpellier.**

Vous serez en charge d'assurer les tâches suivantes:

**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 encadrer l'équipe en place
- 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

### **Le profil recherché**

Vous disposez idéalement d'un Bac +3 minimum en RH/Commerce et une expérience confirmée de 3 ans sur une fonction similaire ou dans un environnement lié au secteur médical.  
Plus que des compétences, nous recherchons avant tout un savoir-être !

Vous faites preuve de réactivité, d'un excellent sens du relationnel et appréciez le contact humain. Votre rigueur et votre sens de l'organisation sont reconnus.

Doté(e) d'un excellent sens de l'écoute et d'un esprit analytique, vous êtes reconnu(e) pour votre aisance relationnelle, votre capacité à argumenter et votre sens du service.

Prêt(e) à relever ce défi ? Postulez dès maintenant et rejoignez une équipe engagée au service de ses clients et de ses intérimaires !

## **Pourquoi nous rejoindre ?**

Un environnement stimulant et évolutif.

Un package attractif avec une rémunération fixe, un variable déplafonné et des perspectives d'évolution.

Un CRM et des outils de sourcing performants pour réussir dans votre mission

De nombreux avantages (tickets restaurant, mutuelle, RTT, prime, véhicule de fonction, carte essence)