

Responsable d'agence (H/F)

42380 ST BONNET LE CHATEAU [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

Le Groupe ACTUAL recherche un(e) Responsable d'Agence pour son agence de Saint Bonnet le Chateau. Rattaché(e) au Directeur de Secteur, vous pilotez l'agence en toute autonomie et jouez un rôle clé dans son développement commercial et opérationnel.

Véritable chef d'orchestre, vous prenez les décisions stratégiques nécessaires pour atteindre vos objectifs de croissance et assurer la performance de votre agence.

En tant que Responsable d'Agence, vous serez le véritable pilote de votre centre de profit. Vos principales responsabilités incluent :

- **Développement commercial** : Identifier et prospector de nouveaux clients, fidéliser et développer le portefeuille existant.
- **Gestion et pilotage de l'agence** : Assurer la rentabilité et la croissance de l'agence en définissant et mettant en œuvre la stratégie commerciale.
- **Management d'équipe** : Encadrer, animer et faire monter en compétences votre équipe de consultants et chargés de recrutement.
- **Relation clients et recrutement** : Être l'interlocuteur privilégié des entreprises partenaires et veiller à la qualité des recrutements et du suivi des intérimaires.
- **Gestion administrative et financière** : Suivre les indicateurs de performance, optimiser les processus et garantir le respect des obligations réglementaires

Le profil recherché

- Vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 5 ans sur un poste à responsabilités commerciales et managériales, idéalement acquise en agence d'emploi ou dans un environnement similaire.
- Votre parfaite connaissance du tissu économique local et votre sens aigu du développement commercial vous permettent d'identifier rapidement les opportunités et de construire des relations durables avec vos partenaires.
- Autonome, rigoureux(se) et organisé(e), vous savez piloter un centre de profit et prendre des décisions stratégiques. Vos qualités relationnelles, votre leadership naturel et votre sens du service client feront la différence.

Si vous avez le goût du challenge et vous souhaitez vous investir dans un projet d'entreprise ambitieux, alors ce poste est fait pour vous !

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un package attractif avec une rémunération fixe sur 13 mois, un variable et des perspectives d'évolution.
- Un CRM et des outils de sourcing performants pour réussir dans votre mission;
- Une formation initiale et continue sur le monde du recrutement;
- De nombreux avantages (tickets restaurant, mutuelle, RTT, prime);
- Voiture de fonction et une carte essence.

Rejoignez nous et contribuez activement au développement de notre agence !