

Consultant commercial et recrutement (H/F)

06000 Nice [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 25200 / An

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 Grande Distribution est une division du **Groupe Actual**, spécialisée dans le recrutement et l'intérim de profils travaillant dans le **secteur de la grande distribution**.

Notre expertise couvre divers domaines tels que les métiers de bouche, les managers de rayon, les préparateurs de commande, les hôtes de caissés ou les ELS.

Nous recrutons actuellement un consultant commercial et recrutement sur l'agence de Nice. En tant que Consultant 360 chez **Ergalis**, vous serez au cœur du développement de notre agence.

Votre rôle consistera à :

- Prospecter, développer et fidéliser un portefeuille client en identifiant les besoins en recrutement des entreprises industrielles.
- Gérer l'intégralité du processus de recrutement : sourcing, évaluation, entretiens et suivi des candidats.
- Assurer un rôle de conseil auprès de vos clients et candidats pour garantir un accompagnement optimal.
- Contribuer à la performance de l'agence en atteignant vos objectifs commerciaux et en participant aux stratégies de développement.

Vous effectuerez des astreintes le samedi une fois toutes les deux semaines de 09H à 14H.

Le profil recherché

- Vous avez un fort tempérament commercial ?
- Vous avez une première expérience dans un poste similaire ou vous êtes issus du secteur de la grande distribution en développement commercial BtoB ou en recrutement ? ***Alors ce poste est fait pour vous !***
- Vous aimez le challenge, le contact humain, avez une forte capacité de négociation et aimez prendre des initiatives.
- Dynamique et autonome, vous savez gérer plusieurs missions en parallèle avec rigueur et organisation.
- Une connaissance du secteur de la grande distribution serait un vrai plus.

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.
- Une formation initiale et continue sur le monde du recrutement.
- De nombreux avantages (tickets restaurant, mutuelle, RTT, prime).
- Véhicule de fonction et une carte essence