

Chargé business development (H/F)

75008 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 23/02/2026

 Durée : 56 jours

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 50000 / An

L'entreprise

Le bureau français à Paris a été créé en 1964 et reste l'un des cabinets les plus importants et les plus performants du marché français, offrant une gamme complète de services et aidant un grand nombre d'entreprises du CAC 40 et du SBF 120 à atteindre leurs objectifs.

Le cabinet est composé d'avocats formés en droit civil et en common law qui offrent une gamme de conseils juridiques nationaux et internationaux pour vous aider à atteindre vos objectifs, dans divers secteurs, services et juridictions.

Le bureau parisien bénéficie également d'une équipe Afrique de renommée internationale qui conseille de grands groupes internationaux et des gouvernements locaux sur leurs activités en Afrique. Cette équipe se spécialise dans les questions juridiques et fiscales à travers le continent, que ce soit dans les systèmes de droit civil, de common law ou mixtes.

Le poste

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5ème 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 consultants spécialisés 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.

Notre équipe spécialisée sur les fonctions supports, RH, paie, juridique, marketing & communication accompagne son client, un cabinet d'avocats international situé en plein cœur de Paris avec 250 collaborateurs, dans le recrutement de son/sa futur(e) Chargé Business Development (H/F) pour une mission d'intérim à pourvoir dès que possible jusqu'au 15 mai 2026. Maîtrise de l'anglais indispensable pour réussir sur le poste.

Rémunération : à partir de 50/55 k€ selon votre profil et votre expérience. Tickets restaurant, mutuelle, pas de télétravail -Horaires : 35 h - 9h30 - 17h30

Vos principales responsabilités sont : Soutien au développement commercial pour plusieurs pôles d'expertise, vous travaillerez en étroite collaboration avec les départements droit immobilier et droit de la concurrence.

Développement des relations :

Établir des relations solides avec les associés, les avocats et les juristes d'appui, ainsi qu'avec l'équipe de développement commercial du réseau, afin de connecter efficacement les pôles d'expertise attribués au réseau élargi et d'être perçu comme un conseiller de confiance.

Acquérir une solide connaissance des domaines d'expertise, des pôles d'expertise internationaux et du cabinet.

Stratégie et planification :

Accompagner les pôles d'expertise dans l'élaboration et la mise en œuvre de leurs plans de développement commercial, conformément aux objectifs stratégiques du cabinet. Élaborer des présentations et des documents offrant une vue d'ensemble des plans et des réalisations des pôles d'expertise/secteurs.

Coordonner, le cas échéant, des projets spécifiques à l'échelle du cabinet ou des pôles d'expertise.

Accompagner les pôles d'expertise dans leurs initiatives de développement de la clientèle et de promotion croisée. Sensibiliser les avocats du groupe de pratique aux services de développement commercial.

Présentations, propositions et appels d'offres :

Préparer et rédiger les réponses aux appels d'offres et aux présentations, et recueillir les contributions de divers intervenants.

Collaborer avec les associés et les collègues du développement commercial à la rédaction des présentations, des énoncés de compétences et autres documents marketing pour les groupes de pratique, tant pour le groupe que pour l'ensemble du cabinet.

Envoyer des commentaires

Le profil recherché

Communication et collaboration

Vous vous intéressez activement aux autres et apprenez à connaître les personnes avec lesquelles vous interagissez. Vous traitez les gens avec respect, équité et cohérence. Vous adoptez un style de communication positif, même face à la critique.

Contribue au succès des autres

Vous connaissez la raison d'être, les objectifs et la structure de l'entreprise.

Vous comprend l'impact de votre travail sur celui des autres, vous établissez vos priorités et vous communiquez en conséquence.

Vous identifiez les opportunités d'aider ses collègues et proposez volontiers votre aide.

Amélioration de l'expérience client

Vous cherchez à améliorer l'expérience des clients du cabinet dans le cadre de vos tâches quotidiennes.

Vous faites preuve d'une volonté de vous surpasser pour offrir un service exceptionnel.

Obtient des résultats

Vous contribuez activement au succès du cabinet.

Vous veillez à la qualité et à l'exactitude de votre travail.

Vous proposez de nouvelles idées ou méthodes de travail avec assurance, de manière constructive et avec tact.