

Manager (H/F)

38000 GRENOBLE [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

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 5e acteur de l'emploi et du travail en France.

Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Intérim, Freelance, Management de transition, Prestation de services, Alternance et stages.

Dans le cadre de notre développement, nous recrutons un(e) **Manager d'Agence** pour notre bureau de Grenoble.

Et si votre prochain projet professionnel était chez nous ?

Vous souhaitez prendre la responsabilité d'une agence, développer votre fibre business et accompagner une équipe vers la performance ?

Votre mission:

Consultant(e) expert(e) avant tout, vous êtes le/la garant(e) de la performance commerciale et financière de votre agence.

Votre objectif : atteindre et dépasser les KPI et budgets fixés (chiffre d'affaires, marge, rentabilité), tout en accompagnant et développant votre équipe.

Vos responsabilités:

Développement et stratégie commerciale

Vous définissez et déployez votre stratégie de développement (zones, cibles, priorités métiers) en cohérence avec la politique du groupe.

Acteur(trice) de terrain, vous développez votre portefeuille, animez la prospection et pilotez l'activité commerciale via les KPI et le CRM.

Vente, négociation et fidélisation

Vous négociez les conditions commerciales, sécurisez la rentabilité de votre activité (marge, règlements, solvabilité) et veillez à la qualité des prestations délivrées. Garant(e) de la satisfaction client, vous assurez le suivi des contrats et gérez les éventuels litiges.

Management et animation d'équipe

Vous encadrez, accompagnez et faites monter en compétences votre équipe.

Vous impulsez une dynamique commerciale forte, montrez l'exemple sur le terrain et veillez à l'atteinte des objectifs individuels et collectifs.

Pilotage opérationnel & gestion des talents

Vous supervisez l'ensemble du processus de recrutement et de délégation des intérimaires, dans le respect des règles légales, de diversité et de sécurité.

Vous anticipez les besoins en compétences et garantisiez l'adéquation entre les ressources et les attentes clients.

Le profil recherché

Votre profil

De formation supérieure (Bac +4 minimum), vous avez évolué en agence d'intérim, cabinet de recrutement ou environnement similaire, et maîtrisez les enjeux du développement commercial et de la gestion d'un centre de profit.

Manager dans l'âme, vous combinez vision business et sens opérationnel. Vous aimez être sur le terrain, développer un portefeuille, négocier et conclure, tout en accompagnant votre équipe vers la performance.

Vous vous distinguez par :

Une forte orientation commerciale et du résultat

Une capacité à piloter l'activité à travers les KPI et les indicateurs financiers

Un leadership naturel et fédérateur

Une posture d'exemplarité et d'engagement

De l'autonomie, de la curiosité et une réelle agilité

L'envie de faire grandir vos collaborateurs

Pourquoi nous rejoindre ?

Un groupe solide et en croissance

Un poste à responsabilité avec autonomie

Un environnement entrepreneurial

De réelles perspectives d'évolution

Rémunération & avantages

Fixe : 37 à 40 K€ selon votre profil

Variable : 8 à 15 K€ (déplafonné et boosté)

Véhicule de fonction

RTT / TR