

## Commercial pme (H/F)

75003 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 35000 / An

### L'entreprise

**Actual Talent**, est la division spécialisée d'Actual group. 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 consultant(e)s spécialisé(e)s au sein de nos 22 implantations en France et en Europe accompagnent les entreprises dans l'évaluation et la recherche de talents qualifiés en stage, alternance, interim, CDI, CDD, Freelance ou prestation de services.**

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

En qualité de **Commercial PME F/H** et rattaché(e) au Responsable de bureau de Paris d'Actual Talent Search, votre mission principale est de développer le portefeuille clients PME de proximité de l'agence en assurant la prospection, le suivi commercial et la fidélisation, dans le respect de la stratégie et des objectifs fixés par votre manager.

Vous mettez en place des actions ciblées de prospection prioritairement auprès des entreprises de 100 à 250 salariés sur l'IDF et proposez les solutions d'Actual Talent de recrutement spécialisé, d'assessment et de development center.

Vos missions seront les suivantes :

#### **Prospection et développement commercial :**

Identifier et prospecter de nouvelles PME sur les départements IDF

Qualifier les prospects et détecter leurs besoins spécifiques

Proposer des solutions de recrutement spécialisé, assessment et development center, adaptés aux besoins des clients/ prospects

#### **Gestion de la relation client :**

Assurer un suivi régulier et personnalisé des prospects et clients

Construire et maintenir des relations de confiance avec les décideurs

Gérer les réclamations et assurer un service après-vente de qualité

### **Suivi administratif et reporting :**

Élaborer des devis et propositions commerciales

Suivre les contrats, les prestations en cours et les paiements

Remonter les informations commerciales et effectuer un reporting régulier à la hiérarchie

Mise à jour hebdomadaire de Sales Force

### **Veille et analyse :**

Suivre la concurrence et identifier les opportunités de marché.

Mise en place d'alertes et de pige annonces

Participer à la définition de la stratégie commerciale locale.

### **Le profil recherché**

**Minimum 3-4 ans d'expérience en tant que commercial F/H BTB** en vente de services aux entreprises environnement

PME

Écoute active, ténacité, résilience et intelligence relationnelle.