

Régional account manager (H/F)

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

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 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 recherche un(e) **Regional Account Manager** dans nos bureaux de Paris - La Défense pour développer le secteur de l'Île de France.

En qualité de **Regional Account Manager** vous développez un portefeuille d'**ETI régionales** (250 à 1000 pers) sur l'ensemble du périmètre de prestations **Actual Talent** (RPO, Intérim spécialisé, Recrutement spécialisé, Executive, Management de transition,).

L'orientation chasse et l'ouverture de comptes cibles est prédominante, tout comme la capacité à travailler sur des ventes complexes (multi interlocuteurs) et à construire des offres sur-mesure adaptées aux enjeux d'acquisition, d'évaluation et de gestion de talents spécialisés (Commerce/It-Digital/Compta-Fi/Ingénierie) de ces structures.

Vos missions :

- **Développement commercial & prospection**

Identifier, qualifier et cibler les ETI Régionales à potentiel dans le secteur géographique défini

Construire une stratégie de prospection efficace et personnalisée

Mener une chasse directe structurée (LinkedIn, appels, événements professionnels, réseau)

Comprendre les enjeux RH spécifiques à chaque société, (co)construire des solutions adaptées et les vendre.

- **Collaboration interne**

Travailler en étroite collaboration avec les différentes BU (RPO Search / Exe-MT / Intérim & Recrutement spécialisé) et leurs équipes expertes (Sales ou Opérations) afin de construire des offres sur-mesure adaptées (presta, people, tarification, dispositif, etc)

Collaborer avec les autres équipes Grands comptes, et notamment les Business Development Director afin de développer localement les filiales sous accords nationaux de référencement, ou les cibles permettant de remonter sur des AO/Référencements nationaux.

Promouvoir les prestations Actual Talent auprès des directions régionales de l'ensemble des entités du groupe (FAE, Formation, Conseil) afin d'accélérer le cross selling et la vente de ces solutions

- **Relation client & fidélisation**

Nouer une relation de confiance et de proximité avec les décideurs de son portefeuille client

Accompagner ses clients dans la durée et être garant de leur ré-engagement en leur proposant notamment des solutions nouvelles, adaptées à l'évolution de leurs enjeux

S'assurer de leur pleine satisfaction et réalisant régulièrement des business reviews adaptés (fréquence & formats) selon leurs enjeux

- **Analyse stratégique & pilotage**

Assurer un reporting régulier de l'activité (pipeline, indicateurs de performance, forecast)

Suivre les évolutions du marché, les tendances de recrutement et les acteurs clés

Être force de proposition pour ajuster la stratégie commerciale au fil de la croissance

Contribuer à une croissance durable et qualitative des prestations Actual Talent sur ce segment des ETI Régionales

Le profil recherché

Expérience confirmée (5 ans minimum) en vente B2B, gestion de comptes clés ou développement commercial

Expérience de la gestion d'un portefeuille clients sur une zone géographique

Connaissance du marché régional et de ses acteurs (un vrai plus)

Forte expérience en prospection commerciale

Capacité de négociation à haut niveau (décideurs, directions générales)

Gestion et développement de comptes stratégiques / grands comptes régionaux