

Consultant commercial (H/F)

68100 Mulhouse [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 26400 / 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 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 group, spécialisée dans le recrutement et l'intérim, recherche un consultant commercial H/F. Notre expertise couvre divers domaines tels que les métiers de bouche, les managers de rayon, les préparateurs de commande, les hôtes de caisses ou les ELS.

En tant que Consultant chez Actual, 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.
- 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.
- Développement commercial : **prise de mandats en CDI délégué, avec un focus sur le placement.**

Le profil recherché

- Vous avez un fort tempérament commercial ?
- Expérience similaire en agence de travail temporaire souhaité
- 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 sur 13 mois, un variable, 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.