

Consultant commercial (H/F)

67300 SCHILTIGHEIM [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.

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Commerciaux, 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.

Le poste

Pour notre bureau de **Schiltigheim**, en plein essor, nous sommes à la recherche d'**un(e) Consultant commercial H/F**. Vous serez amené(e) à participer au développement commercial de notre activité de recrutement hautes compétences en CDD-CDI-Intérim.

Rattaché(e) au Manager de l'agence et au sein d'une équipe dynamique et polyvalente, vos missions seront les suivantes :

Développement commercial

- Analyse du marché et identification de potentiels prospects
- Prospection de nouveaux clients, proposition de services en recrutement en intérim et CDD/CDI
- Participation aux rendez-vous commerciaux, études de poste
- Fidélisation des clients

Participation au processus de recrutement, en étroite collaboration avec un(e) chargé(e) de recrutement :

- Sourcing et chasse de candidats
- Réalisation d'entretiens d'évaluation
- Rédaction de compte-rendu d'entretiens
- Transmission des candidatures aux clients
- Suivi des intégrations

Le profil recherché

- Vous êtes diplômé(e) d'un Bac + 2 minimum en Commerce et / ou Ressources Humaines.
- Débutant(e) ou Expérimenté(e), vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de prestations de service BtoB.
- Vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel et d'une fibre commerciale.

Vous êtes doté(e) d'un esprit commercial et êtes à la recherche d'un nouveau challenge ? Ce poste est fait pour vous !