

Responsable de planning (H/F)

75001 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

Opportunité de Carrière : Dans le cadre de son expansion, AlfaLima Médical est à la recherche d'un Responsable de planning H/F passionné et expérimenté pour rejoindre notre équipe.

Responsabilités Principales :

Management de l'Équipe de Sourcing : Superviser l'équipe de sourcing, garantir l'efficacité

des canaux de recrutement, optimiser les approches de sourcing et les outils utilisés, et définir

ainsi que suivre les KPIs.

Gestion du Pôle Administratif : Assurer la conformité et la ponctualité des processus de

paie complexes, suivre les évolutions des normes de paie, et gérer les relances des encours

clients, notamment dans le cadre de marchés publics.

Opportunité de diriger une équipe dynamique et pluridisciplinaire.

Impact direct sur l'amélioration des services de santé grâce à un recrutement efficace.

Sous la responsabilité du Directeur de Secteur, le/la Responsable Planning est garant(e) de la bonne performance commerciale et financière de son agence (atteinte et dépassement des objectifs de C.A. et de marge fixés, respect des budgets,) en s'assurant de manière permanente de la bonne qualité du service apporté à son portefeuille (prospects et clients) par l'équipe qu'il/elle manage, dans le respect des valeurs d'Alfalima.

Il/elle est responsable de la performance humaine et commerciale, de son développement et de sa rentabilité (clients, prospects, collaborateurs, candidats, intérimaires, environnement...).

Il/elle est garant localement de la bonne application de la stratégie et des politiques commerciales et humaines du groupe Actual Experts en veillant au développement de la Marque Employeur.

La fonction est compatible avec l'exercice d'une délégation de pouvoirs et de responsabilité, à l'effet de veiller au respect de la réglementation dans le champ de compétences du délégataire.

Activités

Liste des activités non exhaustive et évolutive en fonction des besoins de l'entreprise

A - Pilotage économique

Il/ elle met en œuvre avec son équipe la stratégie de développement de l'agence, définie avec la Direction de secteur (Feuille de Route).

Il/elle pilote l'agence de manière à atteindre les objectifs fixés et le niveau de rentabilité attendu en anticipant et en répondant aux besoins du marché.

Il/elle planifie, organise, répartit, coordonne et suit l'ensemble des activités au sein de l'équipe planning en utilisant au mieux les ressources internes disponibles.

Il/elle analyse et valide les indicateurs des tableaux de synthèse, identifie les éventuelles anomalies et met en place les actions préventives et/ou correctives nécessaires.

A partir de sa bonne connaissance de l'environnement socio-économique de ,

il/elle mène des actions dynamiques et adaptées, cultive ses réseaux sur son tissu économique local afin de développer la notoriété et le C.A. de l'entreprise.

B- Management

1. Pilotage et animation des équipes

Développe la cohésion et l'esprit d'équipe au sein de l'agence dans le respect des valeurs de l'entreprise

Anime et motive l'équipe de collaborateurs en mettant en œuvre les bonnes pratiques managériales et les outils du management dédiés (réunion d'agence, réunion individuelle, field coaching, visite duo, entretien évaluation, formation)

Fait vivre les feuilles de route et tableaux de bord mensuels spécifiques à l'agence en communiquant et animant les éléments quantitatifs auprès de son équipe.

2. Gestion des ressources humaines des salariés permanents

Participe au recrutement (sélection, entretien) et à la validation des embauches en collaboration avec le Directeur de Secteur, et veille à la bonne intégration des collaborateurs recrutés.

Fixe les objectifs individuels des collaborateurs de l'équipe dans le cadre notamment de la Convention d'objectifs et veille au bon accompagnement des collaborateurs pour garantir la réalisation de ceux-ci.

Conduit l'E.P.E. (Engagement pour la Progression et l'Evolution de tous) de chaque collaborateur et effectue le reporting correspondant, en veillant à la bonne évaluation des compétences de chacun, concourant ainsi à leur progression et à leur évolution.

Prend les décisions nécessaires (recrutement, changement de poste, pouvoir disciplinaire) en collaboration avec le hiérarchique et la direction des ressources humaines et met en place les plans d'actions adéquats afin

d'adapter les ressources humaines aux normes de productivité et qualité.

Est responsable du planning au sein d'Alfalima et organise les remplacements

éventuels lors des absences des collaborateurs (congés, RTT, formations) afin d'assurer la bonne continuité et la qualité permanente du service aux clients.

Veille en permanence à la bonne ambiance au sein de l'agence et à l'application constante des valeurs d'Alfalima.

C- Vente / Commercial

1. Vente et négociation

Conduit des entretiens commerciaux efficaces et élabore des propositions de prestation de recrutement et d'intérim en adéquation avec les besoins du client

Négocie et conclut les conditions commerciales avec le client et/ou prospect dans le respect de la politique commerciale définie par Alfalima.

Met en œuvre les actions nécessaires afin d'apprécier le risque client et de s'assurer de leur solvabilité, avec sa hiérarchie et le service Crédit client.

2. Suivi et fidélisation des clients et prospects

Communique aux collaborateurs d'agence les éléments nécessaires sur le client ou prospect pour la bonne réalisation de la prestation

Remplit précisément et met à jour les fiches clients et prospects de son propre fichier.

S'assure de la conformité de la prestation fournie avec la prestation négociée et mesure la satisfaction du client de son propre fichier et de celui de ses collaborateurs.

S'assure du bon retour des contrats de prestations, et veille à la régularisation des retards et des relevés d'heures non validés.

Détecte les besoins immédiats et prévisionnels du client

Traite les réclamations et litiges clients par un point régulier avec ses collaborateurs Suit l'en-cours clients et effectue les relances nécessaires au recouvrement des créances dans les délais impartis (loi HAMON, règles Alfalima)

D -Gestion des intérimaires et candidats :

Recrutement et délégation dans le respect des règles de la diversité et la non-discrimination

(En responsabilité directe et/ou en remplacement / renfort du consultant ou chargé de gestion)

Assure et/ou supervise le recrutement des candidats correspondant au besoin de son client (sourcing, conduite d'entretiens, tests, contrôle de référence, constitution des dossiers de candidatures .

Délègue en fonction des besoins du client et des compétences du candidat

Met en place des actions de formation professionnelle afin d'adapter les

ressources aux besoins

Effectue la visite des postes de travail des intérimaires, prévient des risques liés à certaines qualifications (hygiène et sécurité, formations et habilitations légales)

E- Vie d'équipe

Est responsable de l'optimisation et de la bonne gestion des dépenses et des consommations de l'équipe (respect des budgets)

S'assure de l'entretien et du bon usage du matériel au sein de l'agence

Veille à la bonne tenue et à la présentation de l'agence et de l'équipe, ainsi qu'à la qualité permanente de l'accueil au sein de celle-ci.

Le profil recherché

Expérience significative dans la gestion d'un environnement complexe, idéalement dans le

secteur de la santé.

Capacité avérée à développer des relations institutionnelles et à suivre les réglementations et

actualités du secteur sanitaire.

Connaissances spécifiques du secteur de la santé sont un plus, mais une expérience

transposable peut également être considérée.

Qualités requises : organisation, proactivité dans la veille réglementaire, excellentes capacités

de communication et de travail en réseau, disponibilité pour participer à des événements et

représenter le bureau.

Rejoignez Actual Médical : si vous êtes motivé par l'idée de contribuer à l'amélioration des

systèmes de santé et possédez les compétences nécessaires pour diriger une équipe vers le succès,

Actual Médical pourrait être votre prochain défi professionnel.

Pour postuler, veuillez envoyer votre CV et votre lettre de motivation. Nous sommes impatients de

découvrir comment vous pouvez contribuer à notre mission.