

## Chargé(e) d'affaires (F/H)

26000 VALENCE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 2300 / Mois

### L'entreprise

Actual Experts Grande Distribution

### Le poste

Titre du poste : Chargé d'affaires (h/f)

Type de poste : Poste à pourvoir

Lieu : VALENCE 26000 FR

Type de contrat : CDI

Sous l'autorité du Responsable de Pôle, le Chargé(e) d'Affaires a pour mission de développer et pérenniser le chiffre d'affaires ainsi que la rentabilité du portefeuille confié. Vous aurez l'opportunité de conduire des actions de conquête et de développement commercial, en adéquation avec la stratégie du Groupe.

Missions principales :

Diagnostiquer et définir la stratégie commerciale

Organiser et conduire la démarche de conquête commerciale

Prospecter et développer le portefeuille clients

Négocier et conclure des offres avec les clients/prospects

Assurer la satisfaction client et la réalisation des prestations

Analyser le risque client et surveiller les encours

Gérer le traitement des commandes clients et prospects

Activités complémentaires :

Chercher et présenter des candidats intérimaires aux clients

Assurer le suivi des missions et des prises de poste

Veiller aux conditions de travail des intérimaires

Assurer une veille économique et métier

Appliquer la législation du travail temporaire

Mettre en œuvre la politique RSE/SMR

Représenter l'entreprise et participer aux réseaux locaux

Reporter l'activité commerciale

Date de début de contrat : 19 mai 2026

Temps de travail : 35 H/Semaine (temps plein)

Salaire : 2300 € mensuel

Agence responsable de l'offre : [Nom de l'agence]

Rejoignez une équipe dynamique et contribuez activement à notre succès !

## **Le profil recherché**

Le profil recherché pour le poste de Chargé d'affaires (h/f) doit posséder un niveau d'étude équivalent à un Titre de niveau III - Bac +2 - BTS, DUT ou équivalent. Une expérience professionnelle de 3 à 5 ans est également requise pour ce poste.

Le candidat idéal doit démontrer de solides compétences en gestion de projet, avec une capacité avérée à diriger et à exécuter des initiatives commerciales efficacement. Une connaissance approfondie du secteur d'activité et une aptitude à établir et entretenir des relations clients de qualité sont essentielles.

Des compétences en communication et en négociation, ainsi qu'une capacité à travailler de manière autonome et en équipe, sont fortement valorisées. Le candidat doit être orienté vers les résultats et capable de s'adapter à des environnements dynamiques et changeants.