

Directeur(rice) solutions nationales (H/F)

75014 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 - intérim et recrutement, acquisition de talents, développement des compétences, conseil RH - 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 **4 000 collaborateurs et plus de 600 agences** réparties sur le territoire, Actual group accompagne aujourd'hui **33 000 entreprises et 130 000 candidats à l'emploi, pour un chiffre d'affaires de 1,45 milliard en 2025**. Son ambition est de construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France.

Le poste

L'Agence Solutions Nationales a pour vocation à être LE point de contact unique de nos clients et prospects qui souhaitent :

- Avoir un interlocuteur unique pour les accompagner dans l'identification, la mise en œuvre et le suivi de solutions en réponse à leurs besoins en matière de prestations Ressources Humaines (intérim, recrutement, formation, etc.).
- Avoir une organisation qui est garante du bon déroulement de l'ensemble de la prestation (de la demande / expression du besoin à la facturation).
- Avoir une équipe "dédiée" qui les connaît (mode de fonctionnement, contrat, facturation, etc.).
- Avoir un interlocuteur unique qui est le garant de la communication (au sein de sa propre organisation) de la politique du client (politique, procédures, etc.) et du respect de celle-ci.
- Avoir une gestion des processus en mode digitalisé afin de limiter l'intervention humaine là où elle n'a pas de valeur ajoutée.
- Avoir une information tracée et centralisée dans un outil unique.
- Avoir un reporting consolidé de l'activité (suivi budgétaire, factures consolidées et suivi statistique - KPI)

Sous la responsabilité de la Direction des Ventes, vous prendrez la Direction de l'Agence Solutions Nationales, et la développerez en adéquation avec les ambitions, la stratégie et les valeurs du Groupe.

Vos missions principales :

Développement commercial

- Mettre en place des plans d'actions commerciaux ambitieux pour atteindre les objectifs fixés en collaboration avec votre équipe.
- Collaborer, animer et se coordonner avec les Grands Comptes, la Direction des Ventes, le réseau afin d'identifier les opportunités commerciales qui répondent aux enjeux de cette structure.
- Identifier et développer un portefeuille de comptes (clients et prospects)
- Toutes les propositions de services devront faire l'objet d'une étude amont de faisabilité et de rentabilité en lien avec la DAF et validée par le N+1 avant toute offre de service/contractualisation

Gestion du centre de coût / de profit

- Piloter et développer l'activité de l'agence.
- Veiller à la rentabilité économique de l'activité (comptes sous accords et comptes "diffus")
- Assurer un suivi régulier des performances commerciales de l'agence et de l'impact positif apporté aux agences du réseau.
- Veiller à la satisfaction et à la fidélisation des clients par la qualité des prestations fournies par les différentes agences du réseau.

Management hiérarchique

- Manager votre équipe, insufflant une dynamique de performance et de collaboration.
- Animer et accompagner vos collaborateurs, tout en contribuant au développement de leurs compétences
- Apporter votre soutien dans les situations le nécessitant
Partager et adopter les bonnes pratiques

Management transversal

Équipes territoriales (DO, DV, DS et agences du réseau) /Grands comptes :

- Fédérer les équipes autour de l'objectif commun
- Piloter et suivre le développement
- Identifier et mettre les plans d'actions nécessaires

Equipes support (DSI, Centre de gestion, etc.) :

- Fédérer les équipes autour de l'objectif commun
- Identifier et mettre les plans d'actions nécessaires

Communication auprès des différents acteurs internes :

- Mettre en place toutes les actions nécessaires pour optimiser le déploiement du nouveau contrat et assurer la mobilisation de tous (organisation Kickoff suite signature - communication écrite)

Animation de la stratégie d'entreprise

- Représenter et déployer l'offre "Solutions Nationales" auprès de nos clients et prospects comme en interne.
- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale et le plan d'actions de l'Agence Solutions Nationales, en lien avec votre responsable hiérarchique.
- Etre à l'écoute des besoins du marché afin de proposer des solutions adaptées et faire évoluer l'offre de services "nationaux" de l'agence au besoin.
- Déplacement national en proximité des clients et territoires

Le profil recherché

Vous bénéficiez d'une expérience réussie dans une fonction commerciale et managériale, dans le secteur des ressources humaines. Vous avez une expérience à minima sur un périmètre régional avec des responsabilités managériales. Vous avez une véritable appétence pour le management dont le management transversal, le développement commercial et la relation client.

Une capacité à écouter, convaincre et créer des relations de confiance fait de vous un(e) allié(e) de choix pour nos clients et les agences du réseau (clients internes).

Proactivité et créativité seront des atouts pour permettre le développement de cette structure.

Si vous vous reconnaissez dans ce poste, n'hésitez plus, postulez !