

Chargé de clientèle (H/F)

81000 ALBI [Accéder à l'annonce en ligne](#)

📁 CDI

🕒 Temps plein

📅 03/08/2026

♿ 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

Dans un esprit de conquête commerciale, le chargé(e) de clientèle développe le portefeuille de l'agence et les parts de marché des clients existants et l'enrichit avec de nouveaux prospects selon les objectifs définis, en proposant une solution différenciante et adaptée aux besoins des clients entreprises et ressources.

Les missions s'articulent autour de :

Conquête commerciale

- Construit son portefeuille et cible ses actions commerciales selon les secteurs d'activité, l'environnement territorial et économique de l'agence
- Fait connaître et représente le Groupe et l'agence sur le territoire par une politique de développement partenarial, de communication et d'implication dans les réseaux influents
- Instaure et développe une relation de service et de confiance auprès de ses interlocuteurs en favorisant l'écoute active
- Adopte une posture de conseil en adaptant ses propositions et en développant la co-construction de projets auprès de ses clients entreprises et ressources
- Négocie avec conviction et persévérance pour aboutir à la signature de la proposition commerciale

Développement commercial

- Déploie les actions commerciales définies dans le projet d'agence selon un axe différenciant
- Valorise auprès des clients les profils et les parcours des candidats/ intérimaires répondant à leurs besoins et spécificités
- Met en place et entretient une relation commerciale pérenne
- Suit et contrôle l'atteinte des résultats, procède aux ajustements nécessaires dans une démarche d'amélioration continue et d'obtention de résultats durables
- Veille à la rentabilité de son portefeuille
- Fait valoir ses arguments avec assertivité en toute circonstance

Recrutement et la fidélisation

- Fidélise les candidats / intérimaires à travers un suivi personnalisé générant un sentiment d'appartenance
- Met en adéquation le parcours intérimaire et les besoins de l'entreprise pour une employabilité durable

Délégation et le suivi

- Réalise les visites de poste afin de connaître l'environnement client et déléguer ainsi les profils adéquats en toute sécurité
- Présente les missions et les entreprises auprès des candidats/ intérimaires
- S'assure de l'engagement des intérimaires lors d'une délégation
- Réalise le suivi des missions et de la satisfaction auprès des clients entreprises et ressources
- S'appuie sur l'analyse des données liées au recrutement et à la délégation pour ajuster ses plans d'actions

Le profil recherché

Profil

- Dynamique,
- Autonome,
- Polyvalent,
- Organisé
- Connaissance du TT
- Connaissance des TAD
- Connaissance du secteur géographique

Expérience et formation requise

- BAC