

Consultant commercial agence d'emploi (H/F)

06200 Nice [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

L'agence Actual de Nice est une agence d'emploi et de travail temporaire généraliste accompagnant les entreprises locales dans leurs besoins en recrutement et en gestion des talents, tous secteurs confondus hors BTP et Transport. Intégrez grand groupe Français acteur majeur de l'emploi en France, engagé chaque jour à créer des solutions innovantes pour rapprocher candidats et entreprises.

Le poste

Notre agence Actual Nice Généraliste, intervenant sur l'ensemble des secteurs d'activité à l'exception du BTP et du Transport, recherche son/sa futur(e) Consultant(e) Commercial(e) afin d'agrandir son équipe et contribuer au développement de son activité auprès des entreprises locales.

Sous la responsabilité et avec l'accompagnement du Responsable d'Agence, vous aurez pour mission de développer l'activité commerciale de l'agence tout en participant activement à la fidélisation et à la pérennisation de notre portefeuille clients existant. Vous proposerez des solutions adaptées aux besoins en recrutement et aux enjeux RH de nos clients et prospects.

Votre rôle s'articulera autour du développement commercial, de la prospection, de l'acquisition de nouveaux clients ainsi que de l'animation et du suivi des relations commerciales établies.

Vous serez notamment en charge de préparer et réaliser vos rendez-vous commerciaux, d'identifier les besoins des entreprises, de présenter les solutions proposées par notre agence locale et d'assurer un suivi régulier de la satisfaction client.

Véritable acteur du développement de l'agence, vous supervisez et participerez activement aux recrutements en collaboration avec l'équipe recrutement dédiée. Vous contribuerez à la sélection des profils, au suivi des missions et à la qualité des prestations proposées.

Vous serez également garant(e) du bon déroulement des prestations, notamment à travers le suivi des règlements clients, le respect de la conformité de nos délégations et l'application de nos engagements contractuels. Vous réaliserez régulièrement des visites de postes afin de veiller aux conditions de travail, à la santé et à la sécurité des collaborateurs délégués chez nos clients.

Au quotidien, vous animerez le portefeuille clients par des visites régulières, vous développerez une relation de proximité avec les interlocuteurs et participerez activement aux plans de développement commercial de l'agence, tous secteurs confondus.

Notre groupe est engagé dans l'emploi et l'accompagnement des entreprises, offrant de belles perspectives d'évolution au sein d'un réseau en développement, où la relation humaine, l'expertise métier et la satisfaction client sont au cœur de nos priorités.

Poste CDI - Statut salarié temps pleins - 5 semaines de CP + 6 RTT /an + Tickets restaurants / Véhicule et téléphone portable de fonction. Rémunération intéressante: Fixe selon profil (1900€ à 2200€ brut)s + variable mensuel sur l'ensemble des clients de l'agence directement sur la marge retraitée.

Le profil recherché

Nous recherchons une personnalité dotée d'une véritable fibre B2B, capable de se mobiliser, de prendre des initiatives et de trouver sa motivation dans l'atteinte des objectifs personnels et individuels. Une expérience en recrutement, travail temporaire, ressources humaines et/ou développement commercial sont des atouts. Vous savez convaincre, développer une relation de confiance avec vos prospects-clients et mettre tout en œuvre pour répondre à leurs besoins. Organisé(e), rigoureux(se) et adaptable, vous connaissez les bases de la législation du travail et aimez travailler en équipe. Vous savez partager les réussites comme les difficultés, prendre des responsabilités, déléguer et être force de proposition pour accompagner la croissance de l'agence et la satisfaction de nos clients sur le long terme.