

Chargé(e) de recrutement (H/F)

76270 NEUFCHATEL EN BRAY [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDD

 Dès que possible

 Durée : 4 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Aujourd'hui, **6e 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 **3 825 collaborateurs et plus de 600 agences** réparties sur le territoire, Actual group accompagne aujourd'hui **32 000 entreprises et plus de 300 000 personnes vers l'emploi**, pour un **chiffre d'affaires de 1,48 milliard en 2025**. Son ambition est de **construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France**.

Le poste

Le groupe ACTUAL recherche un(e) Chargé(e) de recrutement pour son agence intérim basée à Neufchâtel en Bray, dans le cadre d'un CDD de 4 mois à pourvoir dès que possible.

À ce poste, vous jouerez un rôle clé dans l'ensemble du processus de recrutement, en travaillant en étroite collaboration avec nos clients et les membres de l'équipe afin d'identifier et d'accompagner les meilleurs talents du secteur.

Vos missions :

Analyse des besoins clients :

- Prendre les commandes des clients et des prospects, comprendre leurs besoins en compétences- Réaliser des visites sur site (chantiers, entreprises) pour évaluer les environnements de travail- Effectuer des études de poste approfondies pour adapter les profils aux besoins spécifiques des clients

Stratégie de sourcing :

- Identifier et attirer des candidats qualifiés via nos outils internes et des actions externes (salons, forums, partenariats locaux)- Anticiper les besoins récurrents des clients grâce à un sourcing ciblé et proactif

Sélection et fidélisation des intérimaires :

- Conduire les entretiens et évaluer les candidats, avec possibilité d'effectuer des tests métiers- Sensibiliser les intérimaires aux règles de santé et sécurité, notamment face aux risques d'accidents- Proposer des parcours de formation adaptés et accompagner le développement professionnel des intérimaires- Assurer un suivi régulier des missions pour garantir la satisfaction et l'engagement des intérimaires

Gestion administrative :

- Assurer la mise à jour des dossiers des intérimaires : DPAE, visites médicales, suivi administratif- Établir les contrats de travail et coordonner les démarches avec le centre de gestion (relevés d'heures, acomptes, etc.)

Fidélisation des clients :

- Mettre en place un suivi personnalisé pour chaque client et mesurer leur satisfaction- Développer des actions de placement proactif pour répondre aux besoins futurs- Jouer un rôle de conseil auprès des clients et leur proposer des solutions adaptées à leurs enjeux de recrutement

Le profil recherché

Profil recherché :

De formation en Ressources Humaines et/ou Commerce, vous avez une expérience réussie dans le recrutement, idéalement en agence de travail temporaire. Une bonne connaissance du bassin d'emploi local serait un atout supplémentaire. Doté(e) d'un excellent sens de l'écoute et d'un esprit analytique, vous êtes reconnu(e) pour votre aisance relationnelle, votre capacité à argumenter et votre sens du service.

Prêt(e) à relever ce défi ? Postulez dès maintenant et rejoignez une équipe engagée au service de ses clients et de ses intérimaires !

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un environnement stimulant et évolutif.
- Un package attractif avec une rémunération fixe, un variable déplafonné et des perspectives d'évolution.
- Un CRM et des outils de sourcing performants pour réussir dans votre mission
- Une formation initiale et continue sur le monde du recrutement- De nombreux avantages (tickets restaurant, mutuelle, RTT, prime)