

Chargé de clientèle (H/F)

59000 LILLE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 26400 / An

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 ouvre un poste de **chargé de clientèle H/F**.

Des déplacements à prévoir: *En Ile-de-France, Haute de France et dans la région du Grand-Est.*

Actual Experts délègue en toute sécurité des professionnels hautement qualifiés pour des interventions à forts enjeux : Cordistes et scaphandriers formés et habilités, interventions sur l'ensemble du territoire national, bâtiment, industrie, génie civil, milieux marins et spécifiques.

Rattaché(e) au Responsable d'Agence, vous intervenez sur plusieurs régions afin de développer l'activité commerciale et garantir la qualité de service auprès de nos clients et intérimaires.

À ce titre, vous serez amené(e) à avoir des découchés :

Développer votre portefeuille clients

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients.
- Développer les partenariats locaux et représenter l'entreprise sur votre territoire.
- Identifier les besoins des entreprises et proposer des solutions de recrutement adaptées.
- Négocier les propositions commerciales et assurer leur concrétisation.
- Fidéliser votre portefeuille par un accompagnement de proximité.

Recruter et fidéliser les talents

- Identifier, sélectionner et recruter les meilleurs profils.
- Réaliser les entretiens de recrutement.
- Présenter les opportunités aux candidats et les accompagner dans leur parcours professionnel.
- Veiller à la satisfaction et à la fidélisation des intérimaires.

Assurer le suivi des missions

- Réaliser les visites de poste et analyser les besoins des clients.
- Garantir le bon déroulement des missions et la satisfaction des entreprises comme des intérimaires.
- Suivre les indicateurs de performance et mettre en œuvre les actions nécessaires pour atteindre les objectifs.

Participer à la vie des agences

- Travailler en collaboration avec les équipes locales.
- Partager les informations et les bonnes pratiques.
- Participer activement au développement commercial des agences de votre secteur.

Le profil recherché

- Vous avez un fort tempérament commercial ? Vous avez une première expérience dans un poste similaire ou vous êtes issus du secteur du BTP, cordiste ? Alors ce poste est fait pour vous !
- Vous aimez le challenge, le contact humain, avez une forte capacité de négociation et aimez prendre des initiatives.
- Dynamique et autonome, vous savez gérer plusieurs missions en parallèle avec rigueur et organisation.
- Une connaissance du secteur, de la SETT (Travaux d'accès difficiles) ou du travail temporaire serait un vrai plus.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un environnement stimulant et évolutif.
- Un package attractif avec une rémunération fixe, un variable 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, une prime été/hiver et une prime semestrielle)
- Véhicule de Fonction de 5 places au choix et une carte essence.