

Responsable grands comptes (H/F)

75014 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



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

En sa qualité de Responsable Grands Comptes, les missions du collaborateurs sont notamment les suivantes :

- Assurer la gestion de la relation commerciale auprès des clients grands comptes existants de façon régulière et ainsi pouvoir augmenter nos parts de marché
- Identifier de nouveaux interlocuteurs chez les clients afin de déployer l'offre commerciale (offre groupe)
- Développer le portefeuille sur la base d'une liste d'entreprises cibles correspondant à nos savoir-faire à nos implantations actuelles et futures en corrélation avec la stratégie commerciale définie par la Direction Générale
- Répondre aux appels d'offre émis par les prospects et les clients
- Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les comptes prospectés en coordination avec les services supports (Marketing, Formation, RSE, Sécurité etc.)
- Analyser les résultats et prendre les mesures correctives nécessaires
- Assurer le suivi commercial du contrat et veiller à ce que tous les engagements pris soient bien respectés
- Centraliser les informations clients et s'assurer de la diffusion de celles-ci au réseau
- Etablir des plans de comptes permettant de s'adresser aux différents contacts clients concernés par l'ensemble des solutions proposées par le groupe.

Le profil recherché

Vous justifiez d'une expérience réussie dans le développement commercial et la gestion de comptes stratégiques, idéalement dans le secteur du travail temporaire.

Doté(e) d'un excellent relationnel, vous savez instaurer une relation de confiance durable avec des interlocuteurs de haut niveau et identifier leurs enjeux afin de leur proposer des solutions adaptées.

Autonome, organisé(e) et rigoureux(se), vous savez gérer plusieurs projets simultanément et travailler en étroite collaboration avec les équipes internes afin de garantir la qualité des prestations délivrées à vos clients.

Vous maîtrisez les techniques de vente, la négociation complexe et le pilotage d'un portefeuille de clients grands comptes. Une bonne capacité d'analyse, un esprit de synthèse ainsi qu'une excellente communication écrite et orale sont indispensables pour réussir dans cette fonction.

Enfin, vous aimez relever des défis, évoluer dans un environnement exigeant et contribuer activement au développement commercial de l'entreprise.

N'hésitez plus, ce poste est fait pour vous !