

Chargé de recrutement (H/F)

44270 MACHECOUL [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDD

 Dès que possible

 Durée : 6 mois

 Temps plein

 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

Le groupe ACTUAL recherche un(e) Chargé(e) de recrutement, pour intégrer notre équipe au sein de l'agence ACTUAL de Machecoul. 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 :

1. 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

2. 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

3. 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

4. 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.)

5. 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 !