

Chargé recrutement accompagnement (H/F)

61000 ALENCON [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDD

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 6 mois

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 - travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation - 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 4 100 collaborateurs et plus de 600 agences réparties sur le territoire, Actual group accompagne aujourd'hui 33 000 entreprises et 156 000 candidats à l'emploi, pour un chiffre d'affaires de 1,5 milliard en 2024.** Son ambition est de construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France.

Le poste

ERGOS, filiale du Groupe Actual spécialisée dans l'insertion professionnelle, recherche un Chargé de recrutement et d'accompagnement H/F en CDD de 6 mois dès octobre 2026 pour l'agence Ergos basée à Alençon.

À ce poste, vous jouez un rôle clé dans l'accompagnement socioprofessionnel de nos intérimaires en parcours d'insertion. En étroite collaboration avec l'équipe et nos clients, vous contribuez à favoriser l'accès à l'emploi des candidats tout en veillant à la satisfaction et au suivi des entreprises partenaires.

Vos missions seront les suivantes :

- Coordination et développement des partenariats
- Collaborer avec les acteurs locaux de l'emploi et de l'insertion (prescripteurs, France Travail, missions locales, services sociaux, etc.) pour favoriser l'insertion professionnelle des publics accompagnés.
- Développer et entretenir des partenariats solides avec l'ensemble des parties prenantes du secteur.
- Suivi socioprofessionnel et accompagnement des intérimaires
- Réaliser les diagnostics socio-professionnels des candidats et identifier les actions à mettre en place pour lever les freins à l'emploi.
- Valider les inscriptions en ETTI et vérifier l'éligibilité IAE (Insertion par l'Activité Économique).
- Mettre en œuvre le PASS IAE, assurer le suivi des parcours via des bilans réguliers et faciliter l'accès aux dispositifs d'aides sociales.
- Personnaliser l'accompagnement afin d'optimiser les chances de réussite et de retour à l'emploi durable des intérimaires.

- Recrutement et gestion des missions
- Diffuser les offres d'emploi, sourcer, recruter et évaluer les candidats en fonction des besoins des clients.
- Garantir la conformité des détachements avec la réglementation en vigueur, notamment dans le cadre de l'IAE.
- Assurer la délégation des intérimaires en adéquation avec les exigences des clients et valider les aptitudes médicales.
- Développement commercial et relation clients
- Identifier les besoins des entreprises clientes et proposer des solutions adaptées en valorisant les compétences des intérimaires.
- Assurer la promotion active des profils auprès des partenaires et prospects
- Gérer le suivi des commandes, la facturation et les relances dans le respect des procédures.
- Entretenir une relation de confiance avec les clients et veiller à leur satisfaction.
- Vie de l'agence et gestion administrative
- Accueillir et accompagner les clients, intérimaires et partenaires au sein de l'agence.
- Gérer les appels et assurer le suivi administratif des dossiers (contrats, visites médicales, pointages, incidents).
- Garantir l'application des procédures d'insertion et du travail temporaire tout en contribuant aux objectifs de placement et de sorties vers l'emploi durable

Le profil recherché

De formation CIP ou psychologie du travail, vous avez déjà une expérience significative à la fois dans l'accompagnement de publics en difficultés d'insertion et à la fois en prospection commerciale.

Vous vous sentez prêt à démontrer vos compétences sur le terrain en toute autonomie.

Votre capacité d'écoute, votre esprit d'analyse, votre goût du contact humain, votre sens du service sont autant de qualités dont vous êtes doté(e).

Votre grande souplesse et réactivité vous permettront de combiner une présence terrain avec un travail en agence.

De plus, vous connaissez les partenaires de l'emploi du bassin.

Votre savoir faire associé à un parcours d'intégration et de formation adapté à vos besoins dès votre arrivée seront les clés du succès.