

Chargé de comptes (H/F)

38000 GRENOBLE [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.

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'**Actual group**, 6e acteur de l'emploi et du travail en France.

Depuis plus de **20 ans** et au travers de nos **22 bureaux**, nos consultants experts par métiers (**Commerciaux, Ingénierie, IT/Digital, Support**) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Intérim, Freelance, Management de transition, Prestation de services, Alternance et stages.

Actual Talent recherche un **chargé de compte F/H**, pour notre Bureau de **Grenoble**.

Le poste

Le/La Chargé(e) de Comptes gère les besoins en recrutement intérim, CDD et CDI pour les clients grands comptes.

Recrutement

- Récupérer les besoins en recrutement des clients
- Identifier et exploiter toutes les sources de recrutement correspondant aux besoins du client : jobboards, Cvthèque interne, réseaux sociaux, cooptation des intérimaires, relation écoles
- Créer et animer un vivier de candidats
- Effectuer le sourcing et créer des alertes sur les jobboards / Cvthèque interne
- Rédiger/Publier les annonces de recrutement sur les différents canaux
- Sélectionner les candidatures correspondant aux besoins du client
- Pré-qualifier, évaluer, recevoir en entretien les candidats dont le profil correspond au besoin client
- Valider les compétences des candidats (tests, contrôle de références...)
- Valoriser / Vendre / Présenter auprès du client les candidatures sélectionnées = Comptes rendus d'entretien, retour RH par email ou téléphone
- Assurer le suivi de la délégation du candidat auprès du client

Fidélisation client

- Être en contact régulièrement avec les clients pour entretenir la relation : réunion hebdomadaire/mensuelle, email et visite client
- Faire des points réguliers sur l'activité client et sur les besoins en cours pour avoir de la visibilité
- Invitation déjeuners, événements
- Prospection sur le compte : veille commerciale, détecter de nouveaux interlocuteurs, nouveaux projets, nouveaux marchés
- Relancer sur les candidatures proposées et l'avancement des processus de recrutement
- Présenter si possible aux clients des candidatures qui ne correspondent pas forcément à des besoins détectés mais qui pourraient les intéresser pour d'autres projets et créer de nouveaux besoins = Push CV

Suivi des intérimaires

- Récolter toutes les informations permettant l'établissement du contrat de travail
- Identification des besoins des intérimaires en termes de formation, d'équipements (EPI), tests...
- Gestion des visites médicales
- Gestion et préparation des démarrages des intérimaires sur leurs postes
- Suivi des intérimaires sur leur mission : points réguliers avec l'intérimaire + point agence en fin de mission
- Anticipation de leur fin de mission en leur proposant d'autres postes
- Suivi des fins de contrats et des prolongations de contrats : gestion administrative du dossier intérimaire

Le profil recherché

Le profil que nous recherchons :

- Vous avez 2 ans d'expérience en recrutement, idéalement en cabinet ou agence d'intérim
- Vous êtes dynamique, proactif(ve), et couteau suisse
- Vous aimez la polyvalence et le contact client. Vous êtes à l'aise avec les outils digitaux, les jobboards et les réseaux professionnels.

Vous vous reconnaissez dans l'esprit du poste ? Postulez dès maintenant !

Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap.

Engagés pour la diversité et l'égalité des chances avec nos partenaires, nous étudions chaque candidature sans distinction : si ce projet vous inspire, ne laissez pas l'autocensure freiner votre potentiel, osez postuler !