

Consultant(e) commercial(e) (H/F)

76600 LE HAVRE [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

Vous êtes un expert de la relation client et vous souhaitez relever de nouveaux défis ? Rejoignez notre équipe en tant que Consultant(e) commercial (h/f) au Havre !

Votre mission principale est de piloter le développement commercial de votre secteur. Vous serez garant(e) de la conquête, du développement et de la fidélisation d'un portefeuille clients, tout en veillant à la rentabilité économique de vos actions.

Vos responsabilités clés :

Développement commercial : Vous mettez en place des actions stratégiques auprès de vos clients et prospects pour atteindre vos objectifs de chiffre d'affaires et de marges, en étroite collaboration avec l'équipe de l'agence.

Gestion des talents : Vous jouez un rôle moteur dans l'attractivité de notre agence. Vous assurez le sourcing, gérez le vivier de candidats, menez les entretiens de sélection et assurez le suivi de mission des intérimaires pour garantir une fidélisation durable.

Informations pratiques :

Le poste est à pourvoir dès le 14 septembre 2026 au Havre (76600). Il s'agit d'un contrat à temps complet de 37 heures par semaine.

Si vous êtes reconnu(e) pour votre sens du résultat, votre esprit d'initiative et votre capacité à tisser des liens durables, cette opportunité est faite pour vous !

Le profil recherché

Pour exceller en tant que Consultant(e) commercial(e), nous recherchons une personnalité dynamique dotée d'un fort sens du résultat et d'une excellente aisance relationnelle.

Le profil idéal justifie d'une expérience confirmée dans le développement commercial, idéalement acquise dans le secteur du recrutement ou du service aux entreprises.

Vous maîtrisez les techniques de prospection, de négociation et savez instaurer un climat de confiance avec des interlocuteurs de haut niveau. Une formation de niveau Bac+3 à Bac+5 en commerce ou ressources humaines constitue un atout précieux pour réussir dans vos missions.

Nous attendons un collaborateur faisant preuve d'autonomie, d'une grande persévérance et d'une réelle capacité à fédérer autour de projets ambitieux.