

## Business manager (H/F)

92800 PUTEAUX [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 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 - 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, 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 créer ou trouver 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 165 000 candidats à l'emploi**, pour un chiffre d'affaires de 1,6 milliard en 2023. Son ambition, et celle de ses marques Actual, Leader, Ergalis, Ergos, Best intérim, Talentpeople, CCLD, Up Skills, Clémentine, Batenborch, Act4skills, Bizness, Envergure, ESUP, Holberton, est de construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France.

Up Skills est un cabinet de recrutement exclusivement dédié au recrutement de profils Cadres et Experts créé récemment par le Groupe Ergalis dont l'ADN est le recrutement spécialisé.

### Le poste

Pour accompagner sa croissance, l'équipe d'Up Skills recrute un/une Business Manager qui souhaite intégrer un secteur en plein développement et aider les entreprises à réinventer demain.

Le contexte actuel amène les entreprises de toutes tailles, à se transformer, à développer de nouvelles stratégies, à optimiser leur performance en prenant en compte de nouvelles contraintes.

Faire appel à l'expertise, le savoir-faire et l'expérience d'un manager de transition représente

aujourd'hui une aide précieuse et une solution immédiate pour les entreprises.

En effet, de nouvelles pratiques émergent ou se développent dans cette période « post-crise », et nécessitent des changements de fond.

Votre rôle consistera à accompagner et conseiller les entreprises qui vous feront confiance dans le recrutement stratégique de managers de transition. Vous devrez identifier et attirer les meilleurs profils pour les aider à relever les défis qui les attendent. Pour cela, vous serez chargé (e) de l'intégralité du processus : de l'acquisition du projet à la sélection du manager de transition. Pour cela vous vous appuyerez sur une équipe de consultants en recrutement confirmés, sur des outils d'évaluation et de coaching performants et sur un réseau de managers de transition fidélisé.

Votre rôle :

- Accompagner des acteurs majeurs qui sont dans des contextes de :
- Gestion de crise ou de retournement ;
- Optimisation de la performance ;
- Evolution organisationnelle, transformation ;
- Management relais.
- Aider le client à définir le profil adapté à son projet ;
- Sélectionner le manager de transition le plus ciblé, en analysant les projets et contextes accompagnés, et ses tendances comportementales ;
- Coacher les candidats et analyser leur plan d'action au regard du contexte client confié

Ce rôle nécessite la compréhension des environnements d'affaires, des marchés, de leurs contextes, de leurs enjeux, et la capacité à rassembler et à animer un réseau de managers de transition.

Vous vous positionnez en véritable partenaire et êtes habitué à évoluer à la droite des membres du CODIR de tout type d'entreprise (CAC 40, grandes entreprises, ETI, multinationales).

## **Le profil recherché**

De formation Bac+5 issu(e) d'une Ecole de commerce, vous justifiez d'une expérience confirmée Au moins 5 ans dans un poste similaire ou dans des activités de conseil. Votre connaissance du secteur de l'industrie, du digital ou des nouvelles technologies serait appréciée.

Votre aptitude au développement commercial, votre sens du conseil, votre excellent relationnel, votre envie de relever des challenges, votre dynamisme, et votre capacité à fédérer seront des atouts majeurs pour relever le challenge qu'UP SKILLS vous propose.