

Consultant commercial (H/F)

75014 PARIS 14 [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, Up Skills, Clémentine, CCLD, Act4skills, Bizness, Envergure, ESUP, Holberton, est de **construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France**.

Le poste

Actual Group recherche un Consultant Commercial F/H à pourvoir en CDI dès que possible pour son agence LEADER BTP.

Le poste est basé à Paris 14ème.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Conduire, mettre en œuvre et concrétiser des actions commerciales de prospection, développement et/ou fidélisation d'un portefeuille clients dans un objectif de conquête et/ou de progression de l'activité avec un objectif constant de veiller à la bonne rentabilité économique de son secteur (géographique ou de spécialités).
- Mettre en place les actions commerciales clients et prospects sur son secteur en vue de l'atteinte des objectifs de chiffres et de marges fixés (en relation avec les collaborateurs de l'agence).
- Définir et assurer les plans d'actions de recrutement et de fidélisation des candidats/intérimaires (sourcing, gestion du vivier candidat, entretiens téléphoniques, sélection, suivi de mission)

Le profil recherché

De formation commerciale,

Vous disposez d'une expérience de 2 ans minimum sur poste commercial , ou dans une agence de travail temporaire,

Vous avez l'âme d'un chasseur, les challenges ne vous font pas peur ?

N'hésitez pas à postuler !