

## Chargé d'affaires nucléaire (H/F)

26700 PIERRELATTE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 48000 / An

### 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, recherche un chargé d'affaires nucléaire (H/F) passionné(e) par le développement commercial pour rejoindre son équipe dynamique à Pierrelatte.

En tant que Chargé(e) d'affaires nucléaire, vous jouerez un rôle clé dans le développement et la satisfaction client en assurant la coordination des besoins identifiés lors des prospections commerciales.

Vos responsabilités incluent :

- Prospection et Développement Commercial sur la plaque CIVAR: Identifier de nouvelles opportunités d'affaires dans le secteur nucléaire et entretenir un portefeuille clients. Prospection terrain et téléphonique sur le périmètre délimité.

- 

Analyse et Dispatch des Besoins : Comprendre les attentes des clients pour les traduire en demandes concrètes à destination des agences dédiées (techniques, logistiques, etc.).

- 

ACTUAL

11 rue Emile Brault - 53000 LAVAL

 **actual**  
CONSTRUISONS ENSEMBLE  
VOTRE TRAVAIL

Relation Client : Être l'interlocuteur(trice) privilégié(e) des clients, assurer leur satisfaction et répondre à leurs interrogations de manière proactive.

- 

Suivi des Performances : Assurer un reporting régulier des actions menées et des résultats obtenus.

- **Etablir des relations avec les acteurs de l'emploi**

### **Le profil recherché**

Diplômée en ingénierie, **commerce, ou domaine du nucléaire.**

Expérience significative (3 à 5 ans) dans un rôle commercial ou technique, de préférence dans le secteur nucléaire en maintenance serait un plus.