

Responsable d'agence (H/F)

22000 SAINT BRIEUC [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 2500 / Mois

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, entreprise renommée dans le secteur du recrutement, recherche actuellement un Responsable d'Agence (H/F) pour rejoindre son équipe à Saint Briec

En tant que Responsable d'Agence, vous serez responsable du :

Management :

- Animer et fédérer l'équipe
- Faire monter en compétences les collaborateurs de l'agence
- Mener les entretiens annuels et/ou disciplinaires

Gestion du centre de profit :

- Élaboration du budget
- Suivi des KPI
- Gestion des litiges

Développement commercial :

- Définir la stratégie et votre plan d'actions sur l'année à venir
 - Prospecter par téléphone ou terrain les entreprises de votre zone géographique
 - Définir la stratégie commerciale
-
- Assurer les RDV physiques
 - Élaborer et négocier les propositions commerciales
 - Bilan de collaboration avec les clients

Le profil recherché

Vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans sur un poste en gestion d'un centre de profit et en management ?

Reconnu pour vos compétences relationnelles et votre sens des responsabilités, vous faites preuve de dynamisme, de disponibilité et d'un réel sens du service vous permettant de mener à bien les missions confiées.

Doté d'une fibre commerciale, vous êtes pro actif, autonome et organisé, vous possédez de fortes qualités d'adaptation permettant de comprendre aisément les besoins du client.

Véritable Manager d'un centre de profit, vous possédez également des qualités d'écoute vous permettant de manager une équipe.

Prêt à relever le défi ?