

Chargé de recrutement (H/F)

62000 ARRAS [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

Nous recherchons un(e) Chargé(e) de recrutement dynamique et motivé(e) pour rejoindre notre équipe à l'agence ACTUAL de Arras. Vous aurez un rôle clé dans la gestion du processus de recrutement, en collaboration étroite avec les membres de notre équipe et nos clients.

Vos missions :

1. Analyse des besoins clients

Prendre les commandes des clients et des prospects, comprendre leurs besoins en compétences
Réaliser des visites sur site (chantiers, entreprises) pour évaluer les environnements de travail
Effectuer des études de poste approfondies pour adapter les profils aux besoins spécifiques des clients

2. Stratégie de sourcing

Identifier et attirer des candidats qualifiés via nos outils internes et des actions externes (salons, forums, partenariats locaux)
Anticiper les besoins récurrents des clients grâce à un sourcing ciblé et proactif

3. Sélection et fidélisation des intérimaires

Conduire les entretiens et évaluer les candidats, avec possibilité d'effectuer des tests métiers
Sensibiliser les intérimaires aux règles de santé et sécurité, notamment face aux risques d'accidents
Proposer des parcours de formation adaptés et accompagner le développement professionnel des intérimaires
Assurer un suivi régulier des missions pour garantir la satisfaction et l'engagement des intérimaires

4. Gestion administrative

Assurer la mise à jour des dossiers des intérimaires : DPAAE, visites médicales, suivi administratif
Établir les contrats de travail et coordonner les démarches avec le centre de gestion (relevés d'heures, acomptes, etc.)

5. Fidélisation des clients

Mettre en place un suivi personnalisé pour chaque client et mesurer leur satisfaction
Développer des actions de placement proactif pour répondre aux besoins futurs
Jouer un rôle de conseil auprès des clients et leur proposer des solutions adaptées à leurs enjeux de recrutement

Le profil recherché

De formation en Ressources Humaines et/ou Commerce, vous avez une expérience réussie dans le recrutement, idéalement en agence de travail temporaire. Une bonne connaissance du bassin d'emploi local serait un atout supplémentaire. Doté(e) d'un excellent sens de l'écoute et d'un esprit analytique, vous êtes reconnu(e) pour votre aisance relationnelle, votre capacité à argumenter et votre sens du service.

Prêt(e) à relever ce défi ? Postulez dès maintenant et rejoignez une équipe engagée au service de ses clients et de ses intérimaires !