

## **CHARGE DE RELATION DEVELOPPEMENT CLIENT H/F**

Talentissim recrute pour son client **un groupe d'agence d'intérim** à forte notoriété,

- **Un chargé de relation développement client H/F/. Secteur Alby sur chéran**

### **Votre raison d'être dans le Groupe**

---

Vous accompagnez la croissance de l'activité du travail temporaire et recrutement en garantissant l'identification, le recrutement et la fidélisation du personnel.

En appliquant les bonnes pratiques commerciales vous pilotez l'activité sur votre périmètre et renforcez ainsi notre positionnement géographique.

Vous êtes acteur de l'évolution du chiffre d'affaires de la société et de la crédibilité du groupe.

### **Votre apport personnel**

---

Avec votre sens du commerce, votre esprit curieux, vous avez la capacité de comprendre rapidement les différentes attentes clients pour ainsi recruter les bons candidats qui nous permettront de développer notre ancrage, notre implantation sur le territoire. Votre ambition, votre ténacité et votre orientation portée sur les résultats seront vos atouts pour réussir dans ce poste.

### **Missions :**

- **Animer et développer votre réseau commercial :**
- Prospection commerciale – téléphonique & physique – selon le Plan d'Action Commercial confié,
  - Identifier les opportunités commerciales sur la zone géographique confiée,
  - Proposer l'offre de service « Groupe »,
  - Assurer le suivi qualitatif et périodique des clients & prospects,
  - Être force de proposition auprès de ces clients & prospects,
  - Veille active sur la concurrence et les opportunités commerciales.
- **Garantir la qualité du sourcing, du recrutement et de l'accompagnement professionnel de nos intérimaires**
- Assurer le bon recueil des besoins et la définition des profils recherchés auprès des entreprises utilisatrices,
  - Prioriser et organiser les recherches en lien étroit avec le Responsable d'Activité,
  - Effectuer des actions constantes et efficaces de sourcing de candidats pour faire vivre notre vivier,
  - Garantir la bonne mise en oeuvre du process qualité de recrutement (diffusion d'annonces, entretiens, recueil des documents obligatoires, traçabilité dans base de données, contrôle de références, présentation candidats...),

- Proposer activement des candidatures aux clients et effectuer les relances téléphoniques appropriées,
- Garantir un reporting de l'activité recrutement au Responsable d'Activité,
- Adopter une démarche de fidélisation et de montée en compétences de nos intérimaires (bilan de FM, entretien annuel...).
- **Assurer la gestion administrative du personnel dans le respect de la législation et de la santé/sécurité au travail**
- Garantir la conformité des dossiers candidats et intérimaires selon la démarche qualité ISO présente dans l'entreprise,
- Garantir la conformité des contrats de travail,
- Assurer la sécurité au travail de nos intérimaires (identification des postes à risques, sensibilisation à la sécurité, attribution des EPI). Être force de proposition auprès de ces clients & prospects.

### Profil :

#### **Vos savoir-faire**

\*BAC +2/+3 dans le Domaine RH/Commercial/Gestion d'entreprise ou une expérience reconnue dans le domaine du travail temporaire.

- Sens du service et du relationnel
- Expertise du domaine sourcing et recrutement
- Capacité d'écoute et d'analyse
- Rigueur et leadership. Capacité à fédérer pour développer un travail d'équipe
- Techniques commerciales
- Sens de la communication positive

#### **Vos objectifs personnels**

Assurer le développement du chiffre d'affaires grâce à vos actions commerciales et de recrutement.

- Niveau de CA développé
- Nombre de clients suivis et leur CA
- Taux de conversion prospects->clients
- Nombre d'intérimaires
- Taux AT

### Conditions

- Lieu : Alby-sur-Chéran
- Rémunération selon le profil

### Candidature

- ❖ Envoyez votre candidature par mail à [candidature@talentissim.fr](mailto:candidature@talentissim.fr)
- ❖ **A votre disposition pour tous renseignements au : 06 13 48 30 17**