



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-f-h-7>

Account Manager F/H

Description

Dans le cadre de notre expansion, nous recherchons un Account Manager talentueux et ambitieux pour rejoindre notre équipe. En tant qu'Account Manager, vous serez responsable de la gestion et du développement de relations avec nos clients, tout en assurant la réussite des mandats de recrutement.

Missions principales :

- **Développement Commercial :**
 - Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels dans nos secteurs cibles.
 - Créer et mettre en œuvre des stratégies commerciales pour générer de nouvelles affaires.
 - Négocier des contrats et des conditions commerciales avantageuses pour Brawo.
- **Gestion des Comptes :**
 - Gérer un portefeuille de comptes clients existants et développer des relations de confiance.
 - Assurer une communication régulière avec les clients pour comprendre leurs besoins et anticiper leurs attentes.
 - Proposer des solutions de recrutement adaptées aux besoins spécifiques de chaque client.
- **Coordination des Mandats :**
 - Coordonner et gérer les mandats de recrutement de bout en bout.
 - Collaborer étroitement avec les Talent Acquisition Managers pour garantir le succès des missions de recrutement.
 - Superviser le processus de recrutement et s'assurer que les délais et les exigences des clients sont respectés.
- **Analyse et Reporting :**
 - Préparer et présenter des rapports de performance réguliers aux clients.
 - Utiliser des métriques pour analyser les résultats des recrutements et proposer des améliorations.
 - Fournir des insights basés sur les données pour soutenir les décisions stratégiques des clients.
- **Formation et Mentorat :**
 - Encadrer et former les nouveaux membres de l'équipe de Talent Acquisition Managers.
 - Partager des meilleures pratiques et connaissances pour améliorer les performances de l'équipe.
 - Participer à la montée en compétences des membres de l'équipe et à leur développement professionnel.
- **Innovation et Optimisation :**
 - Identifier des opportunités d'innovation pour améliorer les processus de recrutement et les services offerts aux clients.
 - Recommander et mettre en œuvre des optimisations pour accroître l'efficacité et la qualité des recrutements.

Organisme employeur

Brawo Impact

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

33063, BORDEAUX, BORDEAUX, France

Date de publication

16 septembre 2024 à 15:01

Valide jusqu'au

16.10.2024

- Suivre les tendances du marché et adapter les stratégies de recrutement en conséquence.

Qualifications

- Expérience avérée en tant qu'Account Manager ou dans un rôle similaire (consultant recrutement) dans le secteur du recrutement.
- Excellentes compétences en communication, vente et en négociation.
- Capacité à gérer plusieurs priorités et à travailler de manière autonome.
- Solide compréhension des processus de recrutement et des tendances du marché.
- Aptitude à encadrer et à former des collaborateurs.
- Maîtrise des outils de gestion de projet et des métriques de performance.

Pourquoi nous rejoindre :

- **Impact et Contribution :**
 - Chez Brawo, chaque Account Manager joue un rôle essentiel dans la croissance et le succès de nos clients. Vous aurez l'opportunité de transformer les processus de recrutement et de contribuer directement à la réussite de nos partenaires.
- **Évolution de Carrière et Formation :**
 - Nous offrons un parcours de progression structuré avec des niveaux de développement clairement définis. Vous bénéficierez d'un encadrement continu et de formations régulières pour développer vos compétences, notamment dans l'utilisation des technologies de pointe et des meilleures pratiques du recrutement.
- **Culture d'Entreprise :**
 - Vous rejoindrez une équipe dynamique et engagée. Chez Brawo, nous valorisons l'innovation, la collaboration et l'excellence. Chaque voix compte et l'esprit d'initiative est encouragé.
- **Flexibilité et Équilibre :**
 - Profitez de la flexibilité du télétravail à 100%, permettant un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle, où que vous soyez basé.
- **Rémunération et Avantages :**
 - Nous offrons des salaires compétitifs, avec des primes attractives basées sur les résultats. Vous travaillerez avec une belle structure clientèle composée d'entreprises à impact en fort développement.