



<https://latribunelibre.com/emploi/une-consultante-recrutement-futur-responsable-de-cabinet-paris-f-h>

## Un(e) Consultant(e) recrutement – futur responsable de cabinet – Paris – F/H

### Description

### MISSIONS

Vous serez chargé(e) de développer et fidéliser la clientèle de votre cabinet en répondant à la stratégie commerciale et aux objectifs fixés par le groupe. A terme, vous prendrez la direction de votre structure.

Commercial :

- Prospecter et acquérir de nouveaux clients.
- Suivre et gérer votre portefeuille.
- Gestion de la relation commerciale.
- Etude et compréhension des besoins clients.
- Conseiller vos clients en leur proposant une offre sur mesure et adaptée à leurs besoins en recrutements (intérim, CDI...).
- Rendez-vous clientèle / fidélisation.
- Assurer un reporting commercial auprès de la direction.

Recrutement :

- Rédiger et diffuser des annonces
- Sourcing de CV sur nos jobboards,
- Entretiens avec les candidats et rédactions de synthèses d'entretiens,
- Suivi de l'intégration du candidat

**Organisme employeur**  
CAPOLEA

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
COMMERCE DE GROS  
(COMMERCE  
INTERENTREPRISES)  
D'ORDINATEURS,  
D'ÉQUIPEMENTS  
INFORMATIQUES  
PÉRIPHÉRIQUES ET DE  
LOGICIELS

**Lieu du poste**  
75120, PARIS 20, PARIS, France

**Salaire de base**  
30000 € - **Salaire de base**  
40000 €

**Date de publication**  
5 janvier 2026 à 14:05

**Valide jusqu'au**  
04.02.2026

### Qualifications

- Diplômé(e) d'une formation supérieure, vous disposez d'une expérience de 3 ans minimum dans le métier du recrutement.
- Vous avez un profil commercial et vous justifier d'une première expérience réussie sur un poste similaire (vente de services aux entreprises ou recrutement).
- Les métiers du recrutement vous attirent.
- Vous avez un vrai sens commercial et une forte aisance relationnelle,
- Vous possédez un charisme et un sens du leadership naturels qui vous permettront à terme de manager vos équipes.
- Vous avez une capacité d'écoute et une aptitude à négocier avec des interlocuteurs techniques.
- Vous vous sentez capable d'anticiper les besoins évolutifs de votre clientèle,
- Vous êtes autonome, rigoureux, organiser et dynamique.