

Chargé(e) de développement commercial en Recrutement et Freelancing

-  **Lieu** : Télétravail / Feucherolles
-  **Type de contrat** : CDI temps plein ou 4/5 -ème
-  **Rémunération** : Fixe + Variable attractif / Primes
-  **Démarrage** : dès que possible
-  **Véhicule obligatoire**
-  **Télétravail** : 3 jours / semaine

Elleboss est une start-up créée en 2021, offrant une approche du recrutement hybride, à mi-chemin entre la plateforme de mise en relation et le cabinet de recrutement. Grâce à sa plateforme de mise en relation de talents experts féminins avec les besoins des entreprises, elleboss valorise l'entrepreneuriat féminin et fournit un haut niveau de service à ses clients.

Depuis 2023, elleboss.fr développe avec succès le recrutement en CDI généraliste afin d'être l'unique partenaire de confiance de ses clients sur toute la gestion de leurs ressources. Elleboss a développé un process unique et efficace, reconnu, pour les recrutements en CDI.

Dans le cadre de notre forte croissance, nous recherchons un(e) **Consultant(e) Commercial(e) en Recrutement**, un profil dynamique et proactif, capable de développer un portefeuille clients tout en assurant un service de recrutement de qualité pour nos clients et talents.

Vos missions

En tant que **Consultant(e) Commercial(e) en Recrutement**, vous serez un véritable acteur du développement du cabinet et de la plateforme, avec une double casquette **commerciale et recrutement**.

Développement commercial & gestion client

- **Prospection et développement** d'un portefeuille clients (PME, startups, ETI, grands groupes) ayant des besoins en recrutement pérenne (CDI) ou flexible (Freelance), ou conseils RH
- **Négociation et vente** des prestations d'elleboss : recrutement, placement de freelances, accompagnement RH.
- **Fidélisation des clients** en assurant un suivi de qualité et en proposant des solutions adaptées à leurs besoins.
- **Participation aux événements** (conférences, networking, salons) pour représenter elleboss et identifier de nouvelles opportunités.

Recrutement & accompagnement des talents

- **Sourcing et sélection** des meilleurs talents pour répondre aux besoins des clients.
- **Évaluation des profils** : entretiens, tests, vérification des compétences et des références.
- **Mise en relation et suivi** pour garantir la satisfaction des deux parties.
- **Accompagnement et coaching** des talents sur les aspects liés à la négociation, à la valorisation de leurs compétences et à l'optimisation de leur profil.



💡 Stratégie et développement

- **Contribuer à la croissance du cabinet** en apportant des idées innovantes et en optimisant les processus commerciaux et RH.
- **Collaborer avec l'équipe** pour améliorer les stratégies de recrutement et de fidélisation.
- **Développer des partenariats** avec des acteurs clés du freelancing et de l'entrepreneuriat féminin.

🔥 Votre profil

Nous recherchons une personne avec **un fort tempérament commercial et une sensibilité pour le recrutement et l'égalité professionnelle.**

🏆 Compétences et expérience

- ✓ **Expérience de 2 à 5 ans** en tant que commercial(e) BtoB, consultant(e) en recrutement ou business développer dans les services RH. (Intérim ou Prestations par ex)
- ✓ **Bonne connaissance des métiers du recrutement.**
- ✓ **Maîtrise des outils CRM et plateformes de sourcing** (LinkedIn, CVthèques, ATS...).

🌟 Qualités requises

- ✓ **Forte appétence commerciale** : vous aimez relever des défis et dépasser vos objectifs.
- ✓ **Capacité à créer du lien** : vous êtes à l'aise avec la gestion des relations clients et talents.
- ✓ **Esprit d'analyse et de conseil** : vous savez comprendre les besoins et proposer des solutions adaptées.
- ✓ **Autonomie et proactivité** : vous êtes capable d'organiser votre activité et de travailler en mode agile.
- ✓ **Engagement et conviction** : vous partagez notre vision de la diversité et de l'égalité en entreprise.
- ✓ **Rigueur et méthodologie** : vous savez suivre une méthode et être rigoureux dans votre quotidien

📁 Nos avantages

- ✦ **Un environnement stimulant** : un projet à impact, qui contribue à la promotion des femmes dans le monde du travail.
- ✦ **Une rémunération attractive** : fixe + variable non plafonné selon vos performances.
- ✦ **Un mode de travail flexible** : télétravail partiel
- ✦ **Des outils performants** : CRM, sourcing avancé, IA pour optimiser votre travail.
- ✦ **Un accompagnement et une formation continue** : méthodologie de vente, techniques de recrutement, tendances du freelancing.
- ✦ **Des événements networking et team building** : réseaux d'entrepreneurs, afterworks, rencontres avec les talents et les entreprises.

💡 Prêt(e) à rejoindre l'aventure elleboss et à contribuer à un monde du travail plus inclusif ?

Envoyez votre candidature à [**email/contact**] avec votre CV et un message expliquant pourquoi vous êtes fait(e) pour ce poste !

Pour postuler, envoyer CV + LM à jmandrin@elleboss.fr – attention Véhicule requis