

# Consultant senior

## Description synthétique

Il prend en charge les missions de recrutement soit complexes soit pour des clients importants. Il organise la prospection commerciale et a la responsabilité du développement de l'activité. Il participe à la stratégie du cabinet.

## Activités principales

- Animer une équipe
- Organiser la prospection commerciale afin de développer l'activité
- Etablir une relation de confiance avec les clients
- Etablir un descriptif de la fonction et du profil du candidat recherché en collaboration avec son client
- Sélectionner les candidats par chasse ou par relationnel
- Analyser la problématique des clients et conseiller les solutions les plus adaptées

## Activités accessoires

- Assurer du conseil en gestion des ressources humaines

## Savoir-faire spécifique nécessaire

- Organiser et coordonner du travail de son équipe
- Mettre en œuvre des techniques de vente adaptées au Conseil
- Gérer un réseau relationnel
- Analyser l'environnement professionnel d'une entreprise
- Savoir définir la fonction à pourvoir
- Etablir un cahier des charges adapté
- Manager une mission
- Rédiger des propositions, annonces, reporting, compte-rendu...
- Conduire un entretien avec un candidat
- Conseiller un candidat dans sa gestion de carrière
- Avoir un rôle d'expert du secteur auprès de son client

## Connaissances spécifiques requises

- Expertise du secteur d'activité ou des fonctions dont il gère les recrutements

## Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

- Formation supérieure généraliste du type Bac+5 et spécialisation en Ressources Humaines
- Une expertise du secteur d'activité ou des fonctions dont il gère les recrutements.