



PLATEFORME TERRITORIALE PROCH'EMPLOI EN LIEN AVEC LES ENTREPRISES DU CAMBRESIS



CONSEILLER COMMERCIAL TERRAIN HAUTS DE FRANCE H-F

RÉFÉRENCE DE L'OFFRE : OE2024-09-137

SECTEUR D'ACTIVITE : Commerce

DATE : 11/09/2024

VILLE : Hauts de France

POSTE

Contexte : Nous recherchons pour une entreprise spécialisée dans le courtage et la gestion de produits d'assurances, un(e) conseiller(e) commercial(e) terrain H/F, sur les Hauts-de-France qui ciblera les particuliers ainsi que les TNS.

Vos missions : Rattaché(e) directement au Responsable de réseau, votre rôle sera de développer le portefeuille client existant en respectant les valeurs de l'entreprise auprès de prospects et clients, notamment l'éthique commerciale.

- Prospection : Identifier et prospecter de nouveaux clients sur le secteur attribué, en mettant en œuvre des stratégies de développement commercial adaptées.
- Développement des relations : Établir et entretenir des relations solides avec les clients existants et potentiels, en offrant un service personnalisé et en répondant à leurs besoins spécifiques en matière d'assurance.
- Conseil et vente : Analyser les besoins des clients, apporter le conseil et proposer des solutions d'assurance adaptées
- Suivi commercial : Assurer le suivi des propositions commerciales et des contrats en cours, en veillant à la satisfaction des clients
- Reporting : Rendre compte régulièrement de votre activité à votre responsable

PROFIL

Formation et Expérience : Vous êtes diplômé(e) d'un bac +2 idéalement en banque et assurance. La certification IAS niveau 2 serait un plus. Vous justifiez idéalement d'une expérience professionnelle réussie dans le domaine de l'assurance

Qualités professionnelles : Vous faites preuve d'une grande autonomie et vous savez gérer votre temps et vos priorités efficacement. Vous êtes dynamique, rigoureux(se), et possédez un excellent sens de la relation client.

Vous êtes impérativement titulaire du permis B et maîtrisez l'outil informatique.

CONTRAT DE TRAVAIL

Type de contrat : CDI

Date de démarrage : Dès que possible

Durée hebdomadaire de travail : Temps plein (35 heures par semaine)

- Planification des RDVs en toute autonomie sous réserve de respecter les objectifs fixés.
- Possibilité d'effectuer le travail de reporting à domicile.

Rémunération : Salaire convention collective fixe + variable + Véhicule après période essai + tablette + téléphone portable

POUR POSTULER

Envoyer CV et lettre de Motivation à Vanessa QUENEHEN, Chargée de recrutement

Par mail : cambrai@prochemploi.fr

Par courrier : Cambrésis Emploi
Bâtiment Espace Cambrésis
14 Rue Neuve 59404 CAMBRAI