

OFFRE D'EMPLOI

CONSULTANT (Assurance IARD)



MISSIONS

Il ou elle développe et fidélise son portefeuille clients, et lui apporte son expertise technique.



ACTIVITES PRINCIPALES

- Rattaché à la Direction Commerciale, il ou elle a la responsabilité d'identifier des prospects du secteur de l'assurance IARD, et de construire une relation de confiance avec ses interlocuteurs.
- Il ou elle a la capacité d'assurer en autonomie sa prospection, avec la coordination des équipes internes et la rédaction de l'offre commerciale ainsi que les négociations avec les clients/prospects.
- Il ou elle prendra également en charge la gestion et le développement de son portefeuille.
- Il ou elle sera le référent auprès des clients tout au long du cycle de vente, de la détection des besoins à la fidélisation. La relation clients sera ensuite gérée par les services techniques de l'entreprise, lui laissant ainsi l'opportunité de se concentrer uniquement sur le développement et la fertilisation de son secteur.
- Des déplacements fréquents sur la Champagne-Ardenne, le Nord, et l'Île de France sont à prévoir.

FORMATION



De formation supérieure technique et/ou commerciale

Une expérience professionnelle d'au moins deux ans sur un poste similaire.

Plus qu'un diplôme c'est une personnalité que nous recherchons !



REMUNERATION

Salaire fixe (selon profil) + Prime annuelle non plafonnée
Mutuelle et prévoyance d'entreprise
Epargne salariale

Voiture de fonction
Téléphone et ordinateur portable



COMPETENCES CLES

Compétences Métier

- Prospecter pour développer du CA en atteignant ou dépassant les objectifs fixés.
- Prospecter pour développer le nombre de nouveaux clients en atteignant ou dépassant les objectifs fixés.
- Reporting régulier de l'activité.
- Savoir mettre en valeur l'approche du cabinet.
- Connaître le marché et son secteur d'activité.
- Conseiller et faire des recommandations aux clients.
- Veiller à garder des contacts réguliers avec ses clients et/ou prospects.
- Assurer une partie du suivi commercial et administratif de son secteur.

Compétences « Comportement professionnel »

- Posséder une forte appétence pour le développement commercial et la négociation.
- Être précis, rigoureux et vous savoir s'adapter à des chefs d'entreprise ou de direction. Avoir le sens de l'analyse, être curieux et impliqué.
- Être fort de propositions afin d'apporter des solutions commerciales concrètes et novatrices.
- Savoir organiser sa gestion du temps.
- Avoir le sens du contact

La personne recrutée aura la chance d'intégrer une équipe jeune et dynamique qui met tout en œuvre quotidiennement pour veiller au bon développement de son entreprise !