

Localisation Ile-de-France
Statut
Fonction Commercial(e)



Votre mission :

Notre client, une entreprise de plus de 200 personnes basée en Ile de France et en Occitanie est spécialisée dans la Santé et Prévoyance.

Nous recherchons un commercial pour faire face à leur augmentation d'activité.

Cette entreprise est particulièrement attentive à la qualité de vie au travail et a déjà été récompensée pour ses valeurs humaines et ses événements solidaires.

Le futur candidat devra apporter un nouveau souffle au sein de l'équipe à la fois pour son expertise dans l'amélioration des process et pour son dynamisme. C'est donc une personne disposant de fortes qualités humaines en plus de ses compétences techniques qui retiendra notre attention.

Rattaché(e) au Responsable Commercial Régional, vous êtes chargé(e) de développer et fidéliser le portefeuille de votre agence en proposant des produits santé et prévoyance auprès d'une clientèle de particuliers et de TNS.

Vos missions seront notamment les suivantes :

- Prospecter, suivre et fidéliser un portefeuille clients,
- Accueillir, orienter, renseigner les adhérents et les prospects à l'agence et par téléphone,
- Comprendre le besoin,
- Proposer une solution adaptée,
- Argumenter et vendre,
- Elaborer les devis,
- Effectuer les relances clients,
- Assurer le suivi des dossiers ...