**Chargé(e) d’Affaires Mutualiste H/F**

**Connaissez-vous le groupe MGEN ?**

* Un employeur de l'ESS qui réconcilie éthique et économie, solidarité et performance
* Un acteur majeur en santé et prévoyance avec plus de 4 millions de personnes protégées
* 10 000 salariés et 250 métiers diversifiés (assurance, soins, fonctions support, IT…)
* Une implantation nationale forte avec plus de 200 sites dont 60 services de soins et d'accompagnement mutualistes
* Membre fondateur du Groupe VYV (50 000 collaborateurs), premier groupe de protection sociale mutualiste et solidaire, mobilisé au service du Mieux-vivre.

Dans le cadre de la transformation du réseau MGEN, le groupe crée la fonction de Chargé (e) d’Affaires Mutualiste.
A ce titre, vous aurez pour principale mission d’investir de nouveaux éco-systèmes au sein du secteur Ile de France et de développer des partenariats, en assurant une proximité avec les agences de votre zone géographique.
Basé(e) à Paris et rattaché au Chargé de Développement Régional, vous interviendrez sur l'ensemble de la région.

**Vos missions seront les suivantes :**
• Décliner la stratégie de conquête régionale en coordination avec les sections départementales
• Analyser le marché, identifier et établir des plans de prospection adéquats, et déployer les actions associées
• Créer et animer un réseau de partenaires, en vue de multiplier les opportunités de développement, en lien avec nos sections départementales.
• Promouvoir l’ensemble de la gamme de produits et services du groupe MGEN (complémentaire santé, prévoyance, épargne, retraite...) et concrétiser les adhésions.

Titulaire d’un BAC +2/3 commerce ou assurance, vous justifiez d’une expérience commerciale réussie de 5 à 7 ans mettant en avant votre expertise en prospection et conquête, vous ayant permis d’atteindre voire de dépasser vos objectifs dans notre secteur des mutuelles, assurances. La connaissance du secteur hospitalier serait un plus.

**Vous êtes reconnu (e) pour vos compétences suivantes :**
• Vos qualités relationnelles, qui vous permettront de vous adapter à tout type d’interlocuteur et de créer un réseau
• Votre capacité à convaincre et votre détermination, qui seront des atouts pour la conquête de nouveaux marchés
• Votre appétence prononcée pour la prospection, votre goût du challenge et votre sens du résultat, qui vous conduiront à atteindre vos objectifs commerciaux.
• Votre force de proposition, qui facilitera la mise en place de plans d’actions innovants et efficaces
• Votre autonomie, qui vous permettra d’organiser et d’assurer un suivi de votre activité
• Votre capacité de coordination de travail en transversal, qui favorisera vos interactions avec les équipes départementales.

**Informations complémentaires :**
Le permis B est requis.
Des déplacements hebdomadaires sur l’ensemble du territoire régional sont à prévoir.

Le poste est à pourvoir au 1er mai
Statut cadre forfait jour

Classification C1 UGEM
Rémunération : Fixe entre 35 et 45 k€ en fonction du profil + variable
Voiture de service
Avantages : chèques déjeuner, prestations du CE, couverture santé et prévoyance, Intéressement

**Qu’est-ce que vous apprécierez chez nous ?**

- Bénéficier d’un parcours de formation personnalisé pour vous familiariser avec nos offres
- Participer à une journée d’intégration pour mieux connaitre le groupe MGEN
- Bénéficier d’un management de proximité, basé sur le développement de l’autonomie et l’encouragement de la prise d’initiative.
- Profiter des possibilités d’évolution au sein du groupe.
------------------------
Le groupe MGEN s'engage pour la Diversité et le Handicap et garantit l'égalité des chances. Nos postes sont ouverts à tous.