**CHARGE D’AFFAIRES RESEAU ENTREPRENEURS (H/F)**

Rattaché(e) à la direction Développement, vous développez les ventes de l’ensemble de la gamme de produits et services de la mutuelle ainsi que le portefeuille clients sur le marché des professionnels et des très petites entreprises (TPE).

**Missions :**

Activités principales  
Vente de l’offre  
• Prospecter les professionnels et les TPE en vue de commercialiser l’ensemble de la gamme de  
produits et services de la mutuelle à destination des commerçants, artisans, professions libérales,  
des Chefs d’Entreprise et de leurs salariés  
• Initier et être responsable de la prise de vos rendez-vous, de votre organisation, de la planification de vos visites et des relances  
• Dans le cadre du Plan d’actions commerciales (PAC), suivre son activité, renseigner et transmettre au responsable les tableaux de bord et contribuer au déploiement des actions de votre périmètre issues du PAC (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques, ...)  
• Interagir avec le réseau des particuliers, celui des entreprises, les centres de relation à distance et la gestion pour créer une synergie propice au développement de la mutuelle  
• Elaborer les propositions en santé, prévoyance et retraite avec les besoins des clients et proposer des solutions techniques après analyse des cahiers des charges.  
  
Fidélisation  
• Suivre votre portefeuille pour fidéliser la clientèle et développer l’équipement (santé – prévoyance– retraite) dans le cadre d’une approche globale  
• Effectuer l'interface entre les entreprises de votre périmètre et les directions de la mutuelle  
concernées et apporter, si nécessaire, une assistance technique au client en réponse au devoir de conseil.  
  
Veille commerciale  
• Mettre à jour, utiliser et enrichir la base de données clients (adhérents, prospects), remonter et analyser l’information collectée du terrain  
• Rechercher, utiliser et transmettre à votre responsable des informations concernant le marché  
local, l’environnement et la concurrence  
• Concourir à la synergie des réseaux (Pro TPE / Entreprises / Particuliers) dans un esprit d’entreprise.  
  
Représentation  
• Participer aux actions de notoriété et de partenariat dans le cadre du PAC  
• Développer le réseau de prescripteurs (experts comptables, chambres consulaires, …)  
• Assurer un rôle de représentation locale (institutionnel et économique)  
  
Activité spécifique  
• Assurer l’organisation et l’animation fonctionnelle d’un centre d’activités multi réseaux.

**Profil :**

• Formation de niveau Bac+2  
• Expérience d’au moins 2 ans dans la vente de produits d'assurance de personnes.