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

Rattaché à la direction du Développement de la région Ile de France, vous assurez le développement pérenne du portefeuille confié dans le cadre de la politique et des objectifs commerciaux de l’entreprise en proposant des contrats standards et sur mesure notamment dans les domaines santé, prévoyance, retraite et épargne.

**Missions :**

Vente de l’offre  
• Prospecter les entreprises et les collectivités en vue de commercialiser l’ensemble de la gamme de produits et services de la mutuelle   
• 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 votre 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, ...)  
• A partir d’analyses des besoins émis par les décideurs et dans un souci constant de conseil, élaborer des propositions de garanties standards et sur mesure en collaboration avec l’assistanat commercial  
• Négocier en interne les dossiers complexes avec les directions juridiques, techniques assurances  
• Finaliser la signature des contrats et s’assurer de leur mise en gestion.  
  
Fidélisation  
• Fidéliser les entreprises adhérentes afin de les conserver en portefeuille, d’accroître le nombre d’adhérents et de développer les contrats dans le respect des marges techniques de la politique tarifaire définie   
• Effectuer l'interface entre les entreprises de son périmètre et les directions concernées de la mutuelle 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  
• Analyser ces informations et être force de proposition dans l’élaboration du Plans d’Actions Commerciales de son marché  
• Concourir à la synergie des réseaux (Pro TPE / Entreprises / Courtiers) dans un esprit d’entreprise.  
  
Représentation  
• Participer aux actions de notoriété et de partenariat dans le cadre du PAC  
• Développer le réseau de prescripteurs   
• Assurer un rôle de représentation locale (institutionnel et économique).

**Profil :**

• Formation de niveau Bac + 2  
• Expérience d’au moins 5 ans dans la vente de produits d’assurance de personnes

**Poste basé sur Paris ou région parisienne**