**CONSEILLER COMMERCIAL AGENCE (H/F)**

Rattaché(e) à la Direction Exécutive Porte d'Europe - Marché Particuliers, vous prospectez, conseillez et vendez aux clients et prospects à partir de solutions adaptées à leurs besoins en utilisant les méthodes et moyens d’aide à la vente mis à disposition par l’entreprise dans le respect des processus.

**Missions :**

Activités principales  
• Prospecter selon les méthodes mises en œuvre afin de se garantir un potentiel de développement et réaliser les objectifs fixés  
• Vendre et conseiller aux clients ou prospects des garanties et services proposés par la Mutuelle en adaptant la proposition commerciale à leurs situations et besoins  
• Fidéliser les clients en assurant un service après-vente de qualité  
• Assurer les actions commerciales de votre secteur dans le respect du Plan d’Actions Commerciales en effectuant des démarches pro actives nécessaires au développement commercial  
• Assurer l’accueil physique et téléphonique, orienter les personnes et prendre en charge certaines tâches liées à l’activité et au bon fonctionnement de l’agence  
• Qualifier les données clients et prospects dans les outils métier et tracer l’ensemble des contacts pris en charge   
• Concourir à la synergie des réseaux (Pro TPE / Entreprises / Particuliers) dans un esprit d’entreprise  
• Participer aux animations commerciales du secteur et du département  
• Participer à la veille commerciale de votre secteur   
• Rendre compte à votre responsable hiérarchique (reporting, suivis d’activité, tableaux de bord…).  
  
Activités spécifiques  
• Assurer l’accueil des Professionnels Indépendants et les renseigner sur leur protection sociale globale   
• Conseiller et vendre des solutions à certaines populations relevant du RSI (retraités) selon les organisations en région  
• Peut réaliser, à titre permanent, des remplacements ou du renfort en agence dans les conditions définies par l’entreprise.

**Profil :**

Vous possédez une formation Bac + 2/3 dans la vente complétée par une expérience réussie de 2 à 5 ans dans le secteur des mutuelles/banques/assurances.  
Vous êtes organisé(e), dynamique et autonome dans votre travail quotidien.  
Vous êtes doté(e) de réelles qualités commerciales et vous avez d'un bon esprit d'équipe.

Postes basés sur Paris