



mobilité mutuelle
Groupe **malakoff médéric humanis**

- **A propos de Mobilité Mutuelle**

Entreprise aux valeurs mutualistes modernes Mobilité Mutuelle, membre du groupe Malakoff Médéric Humanis, est résolument tournée vers l'avenir.

Son plan stratégique « MR 2020 » s'inscrit dans un ambitieux programme de transformation portée sur le développement commercial, l'élargissement de l'offre et des services et la consolidation de la qualité.

Pour accompagner ces développements, la direction développement et marketing recrute :

Un conseiller client (CDD de 9 mois avec possibilité de CDI) H/F

- **Vos missions :**

Dans le cadre d'un conseil de proximité et au sein d'une équipe à taille humaine vous aurez pour mission principale de participer au développement commercial de l'agence, par la vente des produits d'assurances santé et prévoyance pour une clientèle de particuliers et TPE.

1. Conseil

- Réaliser l'accueil physique des adhérents au sein de notre agence de Boulogne-Billancourt ;
- Apporter un conseil de niveau 1 sur la vie du contrat de nos adhérents (remboursement, cotisations, etc.) ;
- Orienter/ diriger la demande client vers les points de compétences adaptés si nécessaire ;
- Apporter un conseil technique avancé sur l'offre de service et les produits commercialisés par l'entreprise.

2. Vente des produits

- Traiter et exploiter les demandes émanant des autres services ;
- Planifier et organiser les rendez-vous clients ;
- Vendre nos produits dans le cadre de la réglementation en vigueur (devoir de conseil) par téléphone et en face à face ;
- Elaborer les propositions commerciales et en assurer le suivi ;
- Participer aux campagnes commerciales.

3. Prospection téléphonique

- Emettre des appels téléphoniques à partir du portefeuille clients et /ou des fichiers prospects en vue de faire des propositions commerciales en adéquation avec le besoin du client.

4. Reporting

- Suivre les indicateurs clés de son activité et reporter ses résultats régulièrement à son N+1.

- **Votre profil :**

- Vous disposez d'une formation min. bac +2 type NRC MUC ou techniques de commercialisation ;
- Vous avez une solide expérience dans la vente de produits d'assurance santé (minimum 2 ans d'expérience) ;
- Vous souhaitez vous investir au sein d'un service en pleine création où l'on vous offrira la possibilité d'acquérir une expérience structurante et responsabilisante ;
- Vous êtes rigoureux, avez le goût du challenge, l'esprit d'équipe, doté d'un bon relationnel et de motivation
- Vous avez une excellente présentation

Rémunération : Fixe + variable (**selon profil**).

Avantages : tickets restaurant, CE, prime d'intéressement, etc.

Lieu de travail : Boulogne-Billancourt.