



**mobilité mutuelle**  
Groupe malakoff humanis

### A propos de Mobilité Mutuelle

Mobilité Mutuelle (marque commerciale de Mutuelle Renault) est une entreprise mutualiste moderne 100 % dédiée aux entreprises, salariés et retraités de la filière automobile et mobilité, membre du groupe Malakoff Humanis.

Son plan stratégique « MR 2020 » s'inscrit dans un ambitieux programme de transformation reposant sur le développement commercial, le renforcement de la culture client, la professionnalisation de ses activités, l'élargissement de l'offre et des services et la consolidation de la qualité.

85,7% de nos salariés ont répondu positivement à la question :

« J'éprouve du plaisir à faire mon travail » (source Choosemycompany).

Avec une note globale de 4,3/5, Mobilité Mutuelle a obtenu le label Happyindexatwork qui récompense les entreprises où il fait bon vivre et où les salariés sont heureux de travailler !

Rejoindre Mobilité Mutuelle c'est vivre une expérience humaine au sein d'une entreprise résolument tournée vers l'avenir !

Pour accompagner ces ambitions, la direction Développement et Marketing recrute dans le cadre d'une création de poste :

### **Un conseiller client - Responsable d'agence 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 de la relation adhérent et de l'agence, par la vente des produits d'assurances santé et prévoyance adaptée au besoin de notre clientèle affinitaire.

#### 1. Conseil et relation adhérent :

- Réaliser l'accueil physique et téléphonique des adhérents au sein de notre agence du Mans ;
- Informer et apporter un conseil sur la vie du contrat de nos adhérents (remboursement, cotisations, etc.) ;
- Orienter/ diriger la demande client vers les points de compétences adaptés si nécessaire ;
- Informer et 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) en face à face et par téléphone ;
- Elaborer les propositions commerciales et en assurer le suivi ;
- Participer aux campagnes de développement et de fidélisation.

**3. Prospection téléphonique**

- Emettre des appels téléphoniques 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 relation adhérent et dans la vente de produits et services d'assurance de personnes et plus particulièrement au sein d'une mutuelle (minimum 5 ans d'expérience) ;
- Vous souhaitez vous investir au sein d'un service en plein développement où l'on vous offrira la possibilité d'acquérir une expérience structurante et responsabilisante.

**Enfin :**

- Vous êtes autonome et êtes capable de travailler seul (e) tout en étant rattaché (e) à une équipe,
- Vous êtes rigoureux,
- Vous avez le goût du challenge et l'esprit d'équipe,
- Vous faites preuve d'un bon relationnel et de motivation,
- Vous avez une excellente présentation.

Rémunération : fixe + part variable annuelle selon profil.

Avantages : intéressement, CE, tickets restaurant, mutuelle, etc.

Durée du contrat : CDI.

Lieu de travail : Le Mans.

**Permis B obligatoire**

**Pour postuler :**

Merci d'envoyer votre candidature (CV + lettre de motivation) par mail, à l'adresse suivante : [rh@mobilitemutuelle.fr](mailto:rh@mobilitemutuelle.fr)