



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 ainsi qu'aux particuliers, membre du groupe Malakoff Humanis.

Nos équipes accompagnent nos clients au quotidien afin de leur proposer une offre de produits et services de qualité en matière d'assurance santé.

Selon notre baromètre social annuel et nos résultats 2022, 85% de nos salariés répondants recommanderaient à un proche de venir travailler au sein de notre entreprise (Happyindexatwork de Choosemycompany) !

Rejoindre Mobilité Mutuelle c'est vivre une expérience humaine au sein d'une entreprise résolument tournée vers la proximité et le développement professionnel des collaborateurs qui la composent.

Nous recherchons des **conseillers client** H/F pour développer le portefeuille clients de Mobilité Mutuelle chez les particuliers, indépendants et TPE dans nos agences situées au **Mans (72)** et à **Boulogne (92 – IDF)**.

Pour accompagner ces ambitions, la direction Développement et Marketing recrute des :

Conseillers client H/F - CDI

Le conseiller client H/F aura la charge de mener les actions de conseil, prospection, fidélisation et de multi-équipement alignées avec la stratégie de développement.

Vos missions :

1. Conseil :

- Réaliser l'accueil physique des adhérents au sein de l'agence Mobilité Mutuelle
- Informer et apporter un conseil de niveau 1 sur la vie du contrat de l'adhérent (remboursement, cotisations)
- Orienter et 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 Mobilité Mutuelle.

2. Vente des produits :

- Traiter et exploiter les demandes issues des actions commerciales ou émanant des autres services ;
- Planifier et organiser les rendez-vous clients en présentiel ou en distanciel ;
- Vendre les produits Mobilité Mutuelle dans le cadre de la réglementation en vigueur (devoir d'information et 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 Mobilité Mutuelle et /ou des fichiers prospects en vue de faire des propositions commerciales en adéquation avec le besoin client.

4. Reporting :

- Utiliser les outils et mettre à jour les bases de données clients CRM,
- Suivre les indicateurs clés de son activité et les mettre à jour si besoin ;
- Reporter son activité et ses résultats quotidiennement à son N+1.

Votre profil :

- Vous disposez d'une formation min. bac +2 type NRC MUC ou techniques de commercialisation
- Vous êtes à l'aise pour argumenter et apporter des réponses commerciales aux objections et attentes du client
- Vous possédez une bonne connaissance des caractéristiques des produits du marché de la protection sociale. Une expérience dans le secteur de l'assurance santé serait un plus.
- Vous maîtrisez des techniques de ventes, de négociation, de conseil et de l'environnement informatique (CRM, outils de gestion, pack office et outils digitaux).

Nous recherchons des candidats autonomes ayant la capacité de s'intégrer au sein d'un collectif, rigoureux et ayant le goût du challenge et de l'esprit d'équipe.

Vous faites preuve d'un bon relationnel et de motivation, et avez une excellente présentation.

Rémunération : fixe + part variable annuelle selon profil.

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

Durée du contrat : CDI.

Lieu de travail : Le Mans (72) et Boulogne (IDF – 92)

Pour postuler, merci d'envoyer votre candidature (CV + lettre de motivation) par mail, à l'adresse suivante : rh@mobilitemutuelle.fr