

Conseiller(e) commercial(e) entreprises (H/F)

97300 KOUROU [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Découvrez une entreprise du secteur des activités des agents et courtiers d'assurances, comptant entre 250 et 4999 employés, avec plus de 600 agences à travers le pays, 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement. L'agence Actual Kourou se situe à la Résidence du Ranch, avenue Victor Hugo, 97310 Kourou.

Le poste

Actual recrute un(e) Conseiller Commercial (h/f) à KOUROU/CAYENNE

Rattaché(e) au Responsable des Ventes Marché Entreprises, il /elle a en charge le développement des ventes et de son portefeuille de clients essentiellement constitué par des contacts et des adresses d'entreprises et de travailleurs non-salariés

Il/Elle rédige des missions de prospection :

Il/elle repère et sélectionne les clients potentiels et définit en coordination avec son responsable le plan de ciblage en fonction des objectifs fixés.

Il/elle définit le plan de prospection et identifie les personnes décisionnaires, prend rendez-vous avec elles (la prise de rendez-vous pouvant être faite par téléphone, par mail ou tout autre moyen).

Il peut notamment effectuer un démarchage physique.

Il/elle effectue une veille concurrentielle pour ajuster ses arguments de vente

Il/elle démarché les prospects en leur présentant les produits de l'entreprise

Il/elle réalise des comptes rendus de visite et renseigne le CRM client.

Il/elle participe à des salons, évènements pour développer la connaissance de sa cible (professionnels ou clients) et l'anime.

Il/elle écoute, propose et conclue les contrats d'Assurance auprès des entreprises et TNS qui répondent à leurs besoins, afin de atteindre les objectifs de ventes fixés par son responsable.

Il/elle réalise des actes de vente, complète les documents d'adhésion en respectant les attentes du client (recueil de informations et de besoins), la réglementation en matière d'assurance (conformité et complétude), la qualité de services.

Il/elle accompagne la mise en œuvre de la solution vendue auprès des salariés.

Il/elle vend des solutions individuelles auprès des salariés (sur complémentaires).

Il/elle assure le relai des agences pour certaines ventes.

Nb : Chaque agence est susceptible de répondre aux demandes de tout adhérent quel que soit son département de rattachement. Pour ce faire, elle dispose d'un accès à l'ensemble de la base client via les outils informatiques mis à sa disposition.

Il/elle participe à la politique de fidélisation du portefeuille : satisfaction et conservation.

Il/elle accompagne son portefeuille et veille à le fidéliser.

Il/elle accompagne et prend en compte les actes affectant la vie du client et des contrats (vente prévoyance et/ou santé, renouvellement annuel avec hausse de tarif éventuelle ou garanties nouvelles).

Il/elle assure la satisfaction du client pour toute la durée de la prestation.

Ce poste est à pourvoir dès que possible, en temps plein (35H/Semaine).

Rejoignez Actual aujourd'hui pour une opportunité passionnante dans le domaine commercial !

Le profil recherché

Pour le poste de Commercial (h/f), nous recherchons un candidat avec un niveau d'étude de Titre de niveau III - Bac +2 - BTS, DUT ou équivalent. Le candidat idéal devrait avoir une expérience professionnelle de 1 à 2 ans dans le domaine commercial.

Connaissances :

Parfaite connaissance des produits et services.

Connaissance des obligations réglementaires en matière d'assurance et conventionnelle en matière de protection sociale des entreprises.

Participation et réussite au module obligatoire de 15 heures au titre de la DDA

Etre méthodique, autonome et responsable.

Commerciale maîtrise des techniques, outils et procédures de vente.

Savoir établir un contact positif au téléphone et en face à face assertivité et empathie Excellente communication orale et écrite.

Qualité d'écoute et la capacité d'adapter ses propositions aux besoins des prospects.

Aptitudes communicatives et relationnelles.

Art de convaincre et de négocier

Etre orienté(e) satisfaction clients tout en gardant le sens des résultats de l'entreprise Capacité à représenter l'image et les valeurs