



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-d'affaires-entreprises-tpe-pe-f-h-7>

Chargé d'affaires entreprises (TPE/PE) – F/H

Description

Quelles seraient mes futures missions ?

Au sein du réseau direct collectif de la délégation d'Annecy et basé sur le site de Besançon, vous aurez pour missions :

Développer et élargir votre portefeuille en identifiant de nouvelles opportunités commerciales;

Participer à des événements professionnels (salons, conférences) pour renforcer la visibilité du groupe et tisser un réseau professionnel;

Utiliser le réseautage, y compris le social selling, pour créer de nouvelles opportunités commerciales;

Conseiller et suivre vos clients en leur proposant des produits et services adaptés (santé, prévoyance, épargne);

Fournir des conseils techniques en cas de besoin, tout en favorisant le multi-équipement des clients;

Contribuer à la rentabilité des portefeuilles en assurant l'indexation et le redressement technique;

Accompagner les comptes déficitaires dans le redressement de leurs régimes d'assurance et de prévoyance;

Gestion de la relation client :

Suivre les affaires jusqu'à la signature des contrats et s'assurer de la fidélisation des clients en adaptant les offres à l'évolution de leurs besoins.

Veiller à la satisfaction client en restant à l'écoute et en répondant rapidement à leurs attentes.

Participer à la veille concurrentielle et réaliser des reportings réguliers pour assurer le suivi des pratiques du marché.

Développer un réseau local en animant des événements et des rencontres professionnelles pour favoriser le développement des compétences associées.

Zone de chalandise :

Le Jura (39) et la Haute-Saône (70)

Qualifications

Quelles compétences dois-je posséder pour ce poste ?

Vous avez une expérience solide en B to B (au moins 5 ans) et une expérience dans le domaine de la protection sociale.

Vous maîtrisez les produits de santé, prévoyance et épargne, ainsi que leurs mécanismes (fabrication, règles de souscription, environnement réglementaire).

Organisme employeur

Malakoff Humanis

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES ACTIVITÉS
AUXILIAIRES D'ASSURANCE ET
DE CAISSES DE RETRAITE

Lieu du poste

25056, BESANCON, BESANCON,
France

Date de publication

23 septembre 2025 à 11:09

Valide jusqu'au

23.10.2025

Vous possédez de solides compétences en techniques de vente et de négociation.

Compétences comportementales :

Vous avez une capacité d'écoute et une réelle aptitude à comprendre les besoins de vos interlocuteurs afin de les guider vers les solutions les plus adaptées.

Votre dynamisme et votre goût du challenge vous permettent d'atteindre vos objectifs et d'assurer le succès de vos missions.

Vous faites preuve de proactivité, notamment en créant rapidement un réseau interne et externe.

Compétences techniques :

Vous êtes à l'aise avec les outils digitaux, notamment LinkedIn pour le social selling, et maîtrisez le Pack Office.

Quel sera mon futur environnement de travail ?

Vous intégrerez une équipe dynamique, épaulée par des experts et animateurs sur le terrain, dans un environnement stimulant favorisant l'échange de bonnes pratiques.

Quels seront mes avantages ?

Une rémunération attractive adaptée à votre expérience.

Intéressement, participation, mutuelle et prévoyance, tickets restaurant et de nombreux avantages offerts par notre Comité d'Entreprise.

Comment rejoindre notre équipe ?

Répondez à cette offre, et notre équipe recrutement s'engage à vous apporter une réponse dans les meilleurs délais.

Où allez-vous travailler??

4 rue Gabriel Plancon 25000 BESANCON

Alors prêt(e) à nous rejoindre ?