



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-daffaires-entreprises-tpe-pe-f-h-9>

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

### Description

Métier

VENTE – CHARGE D’AFFAIRES ENT.

Intitulé du poste

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

Contrat

Contrat à durée indéterminée

Finalité du poste

### Organisme employeur

Malakoff Humanis

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES ASSURANCES

### Lieu du poste

74010, ANNECY, ANNECY, France

### Date de publication

26 septembre 2025 à 21:05

### Valide jusqu'au

26.10.2025

En tant que **Chargé(e) d’Affaires Entreprises** (CAE), vous êtes expert de la relation client.

Vous développez et fidélisez **un portefeuille d’entreprises de 10 à 100 salariés**, en proposant des solutions adaptées dans les domaines de la santé, de la prévoyance et de l’épargne.

Appuyé par des spécialistes en action sociale et prévention ainsi que par des animateurs experts, vous accompagnerez vos clients dans la gestion des offres et des solutions sur le terrain.

L’objectif est d’assurer une relation de confiance à long terme tout en optimisant la rentabilité technique des comptes clients.

Votre mission principale sera de développer des solutions personnalisées pour répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise tout en assurant la satisfaction client.

Vous avez envie d’un nouveau challenge et rejoindre un groupe solide et engagé ?

Tentez l’aventure Malakoff Humanis !

### Qui sommes-nous ?

Protéger, accompagner, innover: découvrez en plus sur notre raison d’être.

Missions

## **Quelles seraient mes futures missions ?**

Au sein du réseau direct collectif et de la délégation d'Annecy, 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 :**

Une partie de la Haute-Savoie (74)

## **Qualifications**

### **Quelles compétences dois-je posséder pour ce poste ?**

Vous avez une expérience solide en B to B (au moins 5 ans), ou êtes titulaire d'un Master avec une expérience significative dans le domaine.

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

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 avenue de Chambéry 74000 ANNECY

### **Envie d'en savoir plus sur qui nous sommes chez Malakoff Humanis ?**

« Lorsqu'on pousse la porte de Malakoff Humanis »

Localisation du poste

Localisation du poste

Auvergne – Rhône-Alpes, Haute Savoie (74)

Adresse

Annecy

Le process de recrutement :

Postulez dès maintenant ! Notre équipe de recrutement s'engage à vous répondre dans un délai de 3 semaines.

Vos prochaines étapes :

1. Entretien RH si votre profil correspond aux compétences recherchées
2. Entretien avec votre futur manager
3. En cas de succès, onboarding digitalisé et personnalisé