



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-clientele-particuliers-renfort-tarbes-65-f-h-2>

## Chargé de Clientèle Particuliers Renfort – TARBES (65) F/H

### Description

La proximité, la responsabilité et la solidarité sont des valeurs qui vous correspondent ? Alors la suite peut vous intéresser !

Nous recrutons un(e) Chargé(e) de Clientèle Particuliers Renfort sur le secteur de TARBES (65) en CDI.

#### Vos missions ?

- Conseiller nos sociétaires et les accompagner dans la réalisation de leurs projets en leur proposant des solutions d'assurances adaptées à leurs besoins
- Découvrir un client, proposer, conseiller, argumenter, négocier et conclure des ventes feront partie de votre quotidien
- Si votre priorité est d'assurer le suivi de votre portefeuille de sociétaires avec lesquels vous entretenez une relation privilégiée, nous vous proposons de laisser place à votre créativité, à votre goût du challenge, et à votre talent pour promouvoir Groupama auprès de nouveaux sociétaires.

#### Les + du métier ?

- Une formation complète de 6 mois, alternant théorie et pratique, pour vous accompagner, vous aider au mieux à atteindre vos objectifs, et vous dépasser.
- La panoplie complète du parfait nomade (ordinateur et téléphone portables...)
- Une part variable déplaçonnée et proportionnelle à vos résultats qui vient s'ajouter à votre rémunération fixe pour récompenser vos efforts.
- Une prime d'intéressement / participation liée aux résultats de l'entreprise
- Une mutuelle avantageuse avec une prise en charge partielle par votre employeur
- Des titres restaurant

### Organisme employeur

Dogfinance

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

PROGRAMMATION  
INFORMATIQUE

### Lieu du poste

65440, TARBES, TARBES, France

### Date de publication

25 septembre 2024 à 13:02

### Valide jusqu'au

25.10.2024

- De nombreux avantages CE
- 21 jours RTT en plus de vos congés payés

## **Qualifications**

Le profil type ? Il n'y en a pas !

Nous recherchons avant tout une personne proactive, prête à se lancer des défis pour développer son réseau commercial tout en ayant le sens du service et de la satisfaction client et à cœur de favoriser la recommandation.

Pour cela, être titulaire d'un BAC+2 en commerce et/ou banque-assurances est un atout.

Avoir une connaissance du bassin local et un fort attachement à la région en est un autre.

Et une expérience commerciale de terrain d'au moins 2 ans serait le top.

Compétences

Conseil