



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-developpement-commercial-assurances-f-h>

Chargé de Développement Commercial assurances F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre une société d'assurance indépendante créée par et pour les professionnels de l'immobilier. Ils font progresser leurs clients en construisant avec eux l'offre d'assurance la plus adaptée à leurs besoins.

Ils recherchent leur futur Chargé de Développement Commercial assurances H/F ! Sur ce poste, vous promouvez l'offre d'assurance et de courtage en développant une relation commerciale de qualité avec les dirigeants et collaborateurs des cabinets immobiliers clients, ainsi que l'ensemble des acteurs du marché de l'immobilier.

Votre mission si vous l'acceptez :

- Contribuer fortement au développement des produits d'assurance proposés par le Groupe en fonction des orientations stratégiques, du plan marketing et des objectifs annuels.
- Conquérir de nouveaux clients.
- Instaurer une relation de proximité avec les professionnels de l'immobilier en les accompagnant tout au long de la vie de leurs contrats d'assurance.
- Assurer l'information et la formation des clients dans le cadre de réunions « terrain », de réunions institutionnelles ou de salons, afin de communiquer sur l'offre produits.
- Contribuer à la mise en place d'une politique de prévention des risques, en intervenant auprès des sociétaires pour l'animation d'une démarche préventive.
- Assurer la veille concurrentielle terrain et remonter vers la Direction toutes les informations susceptibles d'influencer le positionnement stratégique ou marketing de l'offre produits du Groupe.
- Assurer le reporting de l'activité tant sur le plan quantitatif que qualitatif dans le cadre des objectifs annuels.

Qualifications

Et vous ?

Compétences requises

De formation minimum Bac+2/3 en Assurance et/ou Immobilier, Technico-Commercial ou formation professionnelle équivalente, vous possédez une expérience confirmée de commercial itinérant en IARD pour une clientèle de professionnels entreprise, idéalement dans le secteur de l'immobilier.

Exigences requises

Organisme employeur
TEAM IS

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
33063, BORDEAUX, BORDEAUX,
France

Date de publication
5 septembre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au
05.10.2024

Nous recherchons un(e) candidat(e) dynamique et orienté(e) résultats, disposant d'une forte aisance relationnelle et d'un vrai sens de l'écoute client.

Au-delà de l'autonomie requise, ce poste demande des qualités d'organisation, de persévérance, de rigueur et une forte conscience professionnelle car le/la candidat(e) opérera en home-office.

Points incontournables

Des déplacements sont à prévoir pour ce poste.

Il en faut plus pour vous convaincre ?

- Tickets restaurant,
- Variable Intéressement & Participation,
- Contrat cadre 39h
- 22 RTT
- 25 CP
- Prise en charge de la mutuelle et prévoyance et des frais de santé de 100 % par l'employeur
- Supplémentaire retraite prise en charge à 100% également
- Accès au CSE
- Chèques vacances, etc....
- Véhicule de fonction
- Variable déplaçonné