



<https://latribunelibre.com/emploi/chargee-de-developpement-commercial-assurance-immobilier-f-h>

Chargé(e) de Développement Commercial Assurance – Immobilier F/H

Organisme employeur
DUVAL LUCIE

Description

L'entreprise

Nous recherchons un(e) **Commercial(e) terrain Assurance Immobilier** pour notre client.

Spécialiste des solutions d'assurance dédiées aux professionnels de l'immobilier (syndics, administrateurs de biens, agences, promoteurs).

Poste basé en itinérance sur les départements suivants : 63, 15, 3, 42, 43.

Aucun bureau fixe en rattachement : implique la **pratique de télétravail totale** en dehors des temps de déplacement.

Votre future équipe :

- Une **région de 3 commerciaux** autonomes, épaulés par un manager de secteur et des experts (souscription, sinistres, actuariat).
- Un collectif national de **18 commerciaux** répartis sur **6 régions**, rituels d'équipe réguliers, partage de bonnes pratiques et formation continue.

Enjeux et missions du poste :

- **Piloter un portefeuille de clients B2B/B2B2C** : agences, syndics, gestionnaires, bailleurs pro....
- **Prospecter et partir à la conquête** : ciblage comptes, plan de tournée, social selling, entrée multicanale, réponse aux AO/opportunités...
- **Vendre des solutions d'assurance** : GLI, P&O, MRI, DO, Multirisque Bureau, RC Pro : implique de la construction d'offres, tarification, argumentaires techniques, closing et onboarding.
- **Fidéliser et développer** : plan de compte, up-sell par risque, revue annuelle, animation de portefeuille, réduction du churn.
- **Mener des campagnes de veille et de concurrence** : benchmark offres, remontées terrain, contribution aux évolutions produits et process.

Qualifications

À propos de vous :

- **Bac+2 min** en commerce/assurance/immobilier.
- **≥ 5 ans en vente itinérante B2B**, idéalement assurance et/ou immobilier.
- Solide **culture produit et analyse de risques** auprès d'une clientèle B2B ou B2C.

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET AUTRES CONSEILS DE GESTION

Lieu du poste

63113, CLERMONT FERRAND, CLERMONT FERRAND, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication

26 septembre 2025 à 13:12

Valide jusqu'au

17.10.2025

- **Autonomie et organisation** exemplaire pour évoluer à distance des bureaux.
- Déplacements véhiculés.

Pourquoi ce poste peut vous plaire :

- **Marge de manœuvre** réelle sur votre sectorisation, vos plans de conquête et vos deals.
- **Portefeuille existant + potentiel de conquête** important sur un territoire dynamique.
- Produits **techniques et différenciants** pour les pros de l'immobilier
- **Accompagnement et formation** dès l'intégration : équipe établie avec une variété parcours.
- **Entreprise pérenne**, expérimentée et qui mise sur les perspectives d'évolution.

Contrat et rémunération :

- **CDI en itinérance**, administratif en télétravail.
- **Rémunération fixe** selon profil + **variable annuel déplafonné**
- Participation, intéressement, épargne salariale
- **Voiture de fonction**, frais, outils nomades (PC, mobile), mutuelle, etc.
- **Mobilité** : déplacements fréquents, **4 à 5 nuits/an** à l'extérieur.

Processus de recrutement :

1. Entretien avec **Lucie**, Partenaire en recrutement.
2. Entretien visio avec le responsable secteur + contact RH.
3. Mise en situation commerciale auprès de la Direction commerciale.
4. Echange finale et décision.