



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-grands-comptes-f-h-21>

Commercial Grands Comptes F/H

Description

Nous recherchons en CDI un.e Commercial.e Grands Comptes.

De Marseille, Lyon, Paris, Nice, vous allez assurer la conquête, la gestion et le développement des contrats collectifs Grands Comptes, tout en garantissant un niveau élevé de conseil, de qualité de service et d'équilibre technique.

Vous contribuez ainsi à déployer les orientations stratégiques et mutualistes de Solimut.

VOUS ALLEZ...

Conquérir de nouvelles entreprises, du terrain PME aux Grands Comptes, en faisant découvrir ce qui rend Solimut unique.

Répondre aux appels d'offres et ouvrir de nouvelles portes grâce aux référencements et démarches amont.

Activer et entretenir vos réseaux : collectivités, réseaux d'entreprises, prescripteurs ESS, cabinets RH...

Déetecter de vraies opportunités, directement au contact du terrain.

Représentation & rôle institutionnel

Porter haut les valeurs mutualistes de solidarité et d'entraide auprès des entreprises, collectivités et partenaires institutionnels et syndicaux

Renforcer les liens avec nos partenaires clés : collectivités, syndicats, associations, réseaux ESS.

Faire rayonner Solimut en externe sur les événements, salons et temps forts du secteur.

Conseil et ingénierie collective

Analyser les besoins et l'environnement social des entreprises pour leur apporter une réponse juste et responsable.

Co-construire les meilleures solutions collectives avec les équipes techniques, juridiques et actuarielles.

Garantir un accompagnement de qualité, conforme et utile – un vrai devoir de conseil.

Suivi technique

Suivre l'équilibre des contrats, comprendre les dynamiques de sinistralité et proposer des ajustements pertinents.

Expliquer et rendre claires les évolutions réglementaires, contractuelles et tarifaires.

Piloter les renouvellements avec transparence et pédagogie.

Coordination interne

Collaborer au quotidien avec les agences, le CRC, la prévention, le marketing, la gestion, le juridique, l'offre produits et la direction commerciale.

Fluidifier les échanges et assurer une information fiable entre toutes les équipes.

Pilotage d'activité

Tenir à jour le CRM (vraiment – parce que ça change tout).

Partager vos actions, vos résultats et vos réussites.

Déployer les plans d'action commerciaux avec ambition et autonomie.

Qualifications

VOUS ETES

Expert.e commercial de l'assurance collective, du B2B, avec une appétence pour les sujets technico-juridiques

Animé.e par les résultats, proactif.ve. en prospection, influent dans les réseaux

À l'aise dans les environnements politiques, mutualistes ou institutionnels, et capable d'en comprendre les codes.

Un.e négociateur.trice aguerri.e, diplomate et pragmatique, à la fois ferme, mesuré et capable de tenir une position, capable de gérer des discussions complexes et multi-acteurs.

Rigoureux.se et organisé.e, avec un véritable sens du reporting et de la gestion CRM

Doté.e d'une solide capacité d'analyse, notamment pour lire et interpréter un compte technique

CE QUE L'ON VOUS PROPOSE

Une rémunération entre 37 000 et 42 000 euros

Un environnement de confiance : avec un à plusieurs jours télétravail par semaine possible à définir avec votre manager

De la flexibilité avec le choix d'un contrat de 35H, 37H ou 39H à déterminer avec son manager et des RTT supplémentaires pour les choix de +35H et une plage horaire flexible

MAIS AUSSI

Evidemment, une mutuelle et une prévoyance très avantageuses, prises en charge à 75% par Solimut

26 jours de congés par an

Accès à notre CE : chèques vacances, culture, sportif etc.

Une importance accordée à l'équilibre vie pro. / vie perso.,

Une carte restaurant favorable avec 9euros crédité par jour et prise en charge à 60%

De la solidarité dans nos valeurs mais aussi dans nos actions : 1 jour/an offert pour aider une association

50% de prise en charge du titre de transport ou de l'abonnement vélo cumulable à un forfait de 200euros /an de Mobilité Douce

La possibilité de bénéficier d'un congé menstruel, si besoin, jusqu'à 13 jours / an rémunéré

Parents ? Une politique parentalité innovante : participation aux frais de garde, journée rentrée scolaire, congés paternité +14 jours, journées enfant malade etc.

LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Un premier échange téléphonique

Un entretien RH avec notre Recruteuse, Agnès

Un entretien avec notre Directeur Développement de la Relation Adhérent, Yannick

Lorsque votre CV est sélectionné, on s'engage avec vous à un processus de recrutement rapide (- 1 mois), avec la garantie d'un retour après chaque étape

Nous sommes engagés à garantir un processus de recrutement inclusif, tous nos recruteurs sont formés à la non-discrimination à l'embauche.

Nous priorisons les compétences et le potentiel de chaque candidat, indépendamment du handicap ou de tout autre critère

Organisme employeur

SOLIMUT

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES ASSURANCES

Lieu du poste

13202, MARSEILLE 02,
MARSEILLE, France

Salaire de base

35000 € - Salaire de base
40000 €

Date de publication

20 décembre 2025 à 08:03

Valide jusqu'au

19.01.2026