



<https://latribunelibre.com/emploi/conseiller-clientele-particulier-en-assurances-f-h>

Conseiller Clientèle Particulier en Assurances F/H

Description

Ce que vous ferez :

Vos missions en production d'assurances :

- Compétences commerciales en IARD : vous utiliserez votre connaissance des produits d'assurance auto, habitation, protection juridique et accidents de la vie pour proposer des contrats adaptés aux besoins des prospects, dans le but d'atteindre un objectif de contrats mensuel.
- Compétences en vente de mutuelle et assurances obsèques : vous vous appuyerez sur votre sens de l'écoute et votre empathie pour identifier les besoins des clients en matière de santé et de prévoyance, et leur proposer les meilleures garanties.

Vos missions en relation clientèle :

- Compétences en communication multicanale : vous utiliserez votre aisance relationnelle et votre capacité d'adaptation pour interagir avec les clients par téléphone, en visio et en face à face, dans le but de maintenir une relation de proximité et de qualité.
- Compétences en conformité et discours téléphonique : vous veillerez à toujours respecter les scripts et les procédures en vigueur, notamment en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, dans le but d'assurer la conformité de vos échanges téléphoniques avec les clients.

Vos missions en gestion et administration :

- Compétences en gestion de contrats : vous ferez appel à votre rigueur et à votre sens de l'organisation pour réaliser les devis, créer les quittances, réceptionner les chèques et gérer les échéances de contrats, dans le but d'assurer une gestion administrative fluide et sans erreur.
- Compétences en recouvrement : vous utiliserez votre tact et votre persévérance pour gérer les impayés dans le but de minimiser les retards de paiement et de préserver la trésorerie de l'entreprise.

Qualifications

Vous êtes le/la candidat(e) idéal(e) si...

Vous avez ces compétences clés pour le poste

- Aisance relationnelle et goût du contact : vous êtes à l'aise au téléphone et vous aimez aller vers les autres pour créer une relation de confiance.

Organisme employeur

Sarah Moraschetti

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

97414, ST LOUIS, ST LOUIS,
France

Salaire de base

26000 € - **Salaire de base**
27000 €

Date de publication

9 octobre 2025 à 09:06

Valide jusqu'au

31.10.2025

- Sens de l'organisation et rigueur : vous savez gérer votre temps, prioriser vos tâches et être précis dans votre travail administratif.
- Appétence pour la technique et la conformité : vous êtes curieux d'apprendre et de maîtriser les aspects réglementaires et techniques de l'assurance pour offrir le meilleur conseil.

Vous appréciez ces aspects du métier

- Le challenge des objectifs commerciaux : vous êtes stimulé par les objectifs ambitieux et vous aimez vous dépasser pour les atteindre.
- Le multi-tâches et la variété des journées : vous appréciez de jongler entre les rendez-vous clients, les tâches administratives et les imprévus, sans jamais vous ennuyer.
- Le contact avec le terrain : vous aimez être sur la route, au plus près des clients, plutôt qu'enfermé dans un bureau toute la journée.

Vous partagez les valeurs de notre client

- L'engagement et le dépassement de soi : vous êtes prêt à vous investir pleinement dans votre mission et à sortir de votre zone de confort pour progresser.
- La transparence et l'honnêteté : vous placez l'intérêt du client au cœur de vos préoccupations et vous savez faire preuve de sincérité
- L'esprit d'équipe et le partage : vous croyez en la force du collectif et vous aimez partager vos connaissances et vos bonnes pratiques avec vos collègues.

Si vous vous reconnaissez dans ce portrait, alors vous avez toutes les cartes en main pour vous épanouir et réussir chez notre client !