



<https://latribunelibre.com/emploi/conseiller-commercial-avec-mission-managériale-44-f-h>

## Conseiller Commercial avec mission managériale – 44 F/H

### Description

#### Votre environnement :

En tant que conseiller(e) commercial(e) vous êtes rattaché(e) à notre direction régionale d'Angers et intervenez sur le secteur de Nantes. Vous rejoignez une équipe de personnes accompagnées par un manager de proximité et des experts métiers.

#### Votre quotidien :

Dans le cadre d'une activité itinérante sur un secteur géographique proche de votre domicile, vous êtes chargé(e) de développer et fidéliser votre clientèle de professionnels (professions libérales, artisans et commerçants, TPE/PME). Vous commercialisez nos produits d'assurance vie, de prévoyance et de placements financiers. Vous serez accompagné(e) par votre manager de proximité afin de monter en compétences en termes de management d'équipe et d'animations auprès des collaborateurs.

#### Vos missions :

- Vous allez à la conquête de nouveaux clients :
  - o En menant des actions de prospection ciblées par approche directe
  - o En construisant votre réseau de prescripteurs (experts comptables...)
  - o En développant la recommandation
- Par votre expertise, vous accombez et conseillez vos clients en leur proposant des solutions qui leur ressemblent tant pour leur sphère privée que professionnelle
- Vous fidélisez vos clients par un suivi fondé sur la confiance et la proximité vous permettant de leur proposer de nouvelles solutions adaptées à l'évolution de leur vie.

Liste de missions non exhaustive

Vous travaillez en home office.

### Qualifications

#### Votre profil :

S'il y a bien une chose qu'on ne choisit pas dans sa vie, c'est son prénom. En revanche, rien n'empêche de vouloir « s'en faire un » :

#### Organisme employeur

SWISSLIFE PREVOYANCE ET SANTE

#### Type de poste

Temps plein

#### Secteur

AUTRES ASSURANCES

#### Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

#### Date de publication

6 octobre 2025 à 21:07

#### Valide jusqu'au

05.11.2025

§ Vous êtes une personne de terrain et disposez d'un bon sens relationnel ?

§ Vous aimez la compétition et avez besoin de challenges pour être épanoui(e) dans votre métier ?

§ Vos clients vous recommandent pour la qualité de votre conseil et de votre suivi ?

§ Vous appréciez de travailler avec un manager qui vous fait confiance et favorise l'autonomie ?

§ Vous faites preuve de sens pédagogique et avez un potentiel managérial ?

Enfin, vous disposez d'au moins 3 ans d'expérience continue en tant que commercial(e) terrain. Et dans ce contexte, vous avez acquis et mis en pratique vos compétences en matière de prospection. Une première expérience dans l'accompagnement et/ou le management de commerciaux serait appréciée.

Si vous avez répondu positivement à l'ensemble de ces questions,**choisissez de vous faire un prénom !**