



<https://latribunelibre.com/emploi/conseiller-commercial-protection-sociale-et-gestion-de-patrimoine-btob-f-h>

Conseiller Commercial Protection Sociale et Gestion de Patrimoine BtoB F/H

Description

Votre environnement :

En tant que conseiller(e) commercial(e) vous êtes rattaché(e) à notre direction régionale. Vous rejoignez une équipe de personnes accompagnées par un manager de proximité et des experts métiers.

Vous êtes chargé(e) de développer et fidéliser votre clientèle de professionnels (professions libérales, artisans et commerçants, TPE/PME). Vous commercialisez nos produits notamment en gestion de patrimoine.

Votre quotidien :

- . Après analyse du potentiel économique de votre secteur, proposer un plan de prospection ciblé, dans le respect de la méthode et de la stratégie commerciale du groupe.
- . Identifier des prospects et créer le contact.
- . Contacter les clients de son portefeuille pour faire le point sur leurs besoins.
- . Identifier les produits Swisslife pouvant répondre à la demande du prospect ou du client.
- . Proposer au prospect ou client le produit répondant le mieux à ses besoins et développer les arguments de vente appropriés.
- . Informer le client sur les évolutions réglementaires et le conseiller sur les possibilités de l'amélioration de sa couverture actuelle.
- . Créer des partenariats avec un réseau de prescripteurs composés d'experts comptables, de notaires, d'avocats...
- . Assurer un reporting de son activité, grâce aux outils commerciaux et informatiques mis à sa disposition (CRM...).
- . Assurer une veille sur l'environnement assurance, fiscal, juridique, social et concurrentiel.
- . Maîtriser la gamme de solutions SwissLife et se former en permanence sur les nouveaux produits.

ACTIVITES COMPLEMENTAIRES

Organisme employeur

SWISSLIFE ASSURANCE ET PATRIMOINE

Type de poste

Temps plein

Secteur

ASSURANCE VIE

Lieu du poste

54323, LONGWY, LONGWY, France

Salaire de base

32000 € - Salaire de base
80000 €

Date de publication

12 janvier 2026 à 10:03

Valable jusqu'au

11.02.2026

. S'intègre à une équipe et participe à son évolution et à son développement (aide au recrutement).

. Apporte par son expertise, un appui technique à l'équipe (coaching), aide à la vente, prépare des projets communs, des réunions... et devient une référence en compétences au sein de l'équipe.

. Participe à la mise en oeuvre des projets et/ou études de son domaine de compétences suivant les méthodes et normes de l'entreprise.

. Contribue aux projets et/ou actions stratégiques et transverses à l'entreprise

Qualifications

Minimum BAC+2 commerce ou expérience équivalente

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 » :

- Vous êtes une personne ayant bon sens relationnel ?
- Vous aimez les challenges pour vous épanouir 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 ?

Enfin, vous disposez d'au moins 3 ans d'expérience continue en tant que commercial(e) terrain dans le secteur des assurances. Et dans ce contexte, vous avez acquis et mis en pratique vos compétences en matière de prospection.

Une expérience dans le domaine de la banque-assurance, de la gestion de patrimoine et/ou de la protection sociale constitue un véritable atout.

Votre parcours idéalement témoigne d'une réussite confirmée en tant qu'expert dans l'un ou plusieurs de ces domaines.