



<https://latribunelibre.com/emploi/conseiller-pi-tpe-pme-f-h>

Conseiller PI / TPE PME F/H

Description

Nous recrutons un commercial dynamique sur le marché PI TPE PME (de 1 à 499 salariés) sur Paris – département 77 Nord.

Vous serez en charge de développer et de fidéliser un portefeuille d'entreprises.

Vos principales missions sont :

- Prospecter et fidéliser de nouveaux clients
- Entretenir et développer des partenariats stratégiques
- Négocier et conclure des ventes
- Participer activement à des événements

Avantages :

- Temps plein. Vous travaillerez 35h par semaine ou 37h avec 12 RTT ou 39h avec 24 RTT, du lundi au vendredi
- 1 jour de télétravail par semaine
- Statut technicien
- Salaire fixe. Rémunération variable sur objectifs individuels.
- Carte restaurant avec prise en charge à 60% par l'entreprise
- Mutuelle / prévoyance entreprise.
- Epargne salariale avec abondement
- CSE avec de nombreux avantages (billetterie, chèques vacances...)
- Perspectives de mobilité au sein du groupe AEMA.

Une voiture de fonction sera mise à votre disposition (avec une carte GR) pour vous rendre sur les nombreux lieux de rendez-vous.

Qualifications

Nous recherchons un candidat motivé, qui a une expérience confirmée d'au moins 2 ans dans la vente et dans notre domaine d'activité.

L'adaptabilité à des environnements changeants et de bonnes compétences en communication sont des qualités essentielles.

Une connaissance approfondie des réglementations liées aux entreprises est un plus.

Vous serez évalué sur ces compétences :

- La capacité à adapter les approches de vente en fonction des préoccupations des clients
- L'aptitude à prospecter de nouveaux clients en utilisant différentes sources (réseaux sociaux, salons, partenariats...)

Organisme employeur
AESIO MUTUELLE

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRES ASSURANCES

Lieu du poste
75112, PARIS 12, PARIS, France

Salaire de base
30000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication
14 octobre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au
13.11.2024

- La capacité à négocier avec flexibilité des accords adaptés
- L'aptitude au réseautage pour générer des leads et renforcer la notoriété

INFORMATIONS SUR LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Si vous êtes désireux de relever de nouveaux défis, envoyez-nous votre CV avant la date limite de candidature fixée au 16 septembre 2024.

Votre candidature sera examinée par Justine ORTUNO qui est votre point de contact (LinkedIn) pour toute question.

Le candidat validé sera accompagné par une formation interne de 7 à 9 semaines au sein de notre école de formation à Lyon (présentiel).

Notre entreprise certifiée ISO 9001 « handi-accueillante » est attachée à la mixité et à la diversité.