



<https://latribunelibre.com/emploi/conseiller-pme-f-h-2>

## Conseiller PME F/H

### Description

Nous recrutons un commercial dynamique sur le marché des entreprises (de 1 à 499 salariés) sur le département des Vosges secteur: Epinal (88). Vous serez en charge de développer et de fidéliser un portefeuille d'entreprises.

Vos principales missions sont :

Prospecter et développer votre portefeuille en proposant de la complémentaire santé, épargne et retraite collective.

Fidéliser votre portefeuille d'entreprises adhérentes

Entretenir et développer des partenariats avec votre réseau d'entreprises et vos prescripteurs implantés sur votre secteur géographique.

Participer à des manifestations de votre secteur (salon, forum...) et proposer des opérations de prévention et de promotion de la santé au bénéfice de leurs collaborateurs.

Assurer la vente par le biais des réseaux sociaux en pratiquant le « Social Selling ».

Avantages:

Vous travaillerez 39H avec 24 Jours de RTT

1 journée de télétravail/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.

### Organisme employeur

AESIO MUTUELLE

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES ASSURANCES

### Lieu du poste

88160, EPINAL, EPINAL, France

### Salaire de base

30000 € - Salaire de base

39000 €

### Date de publication

14 octobre 2024 à 09:02

### Valide jusqu'au

13.11.2024

### Qualifications

Nous recherchons un candidat motivé, qui a une expérience avérée en vente d'au moins 3 ans, capable de s'adapter à des environnements changeants et de communiquer efficacement auprès des interlocuteurs internes et externes. Vous serez évalué(e) sur ces compétences :

La capacité à établir des relations,

La capacité à travailler de manière autonome et à atteindre ses objectifs de vente,

L'organisation et la planification,

La capacité à faire face au rejet et à persévérer,

La négociation,

La capacité d'analyse.

#### INFORMATIONS SUR LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Si vous êtes désireux de relever de nouveaux défis, envoyez-nous votre CV avant le 06/09.