



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

## Conseiller PME F/H

### Description

Nous recrutons un commercial dynamique sur le marché des entreprises PI TPE / PME (de 1 à 499 salariés) sur l'ensemble du département du Haut-Rhin / secteur Mulhouse (68).

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 du lundi au vendredi sur une base hebdomadaire de 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

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 3 ans dans la vente auprès des Professionnels.

Une connaissance approfondie des réglementations liées aux entreprises est indispensable.

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

Vous serez évalué sur ces compétences :

### Organisme employeur

AESIO MUTUELLE

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES ASSURANCES

### Lieu du poste

68224, MULHOUSE, MULHOUSE,  
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 adapter les approches de vente en fonction des préoccupations des clients
- L'aptitude à proscrire de nouveaux clients en utilisant différentes sources (réseaux sociaux, salons, partenariats...)
- La capacité à négocier avec flexibilité des accords adaptés
- L'aptitude au réseautage pour générer des leads et renforcer la notoriété