



<https://latribunelibre.com/emploi/manager-commercial-b-to-b-en-assurances-epargne-f-h-3>

## Manager Commercial B to B en assurances épargne F/H

### Description

Aujourd'hui, nous sommes mandatés pour recruter un Manager commercial B to B en assurances épargne (H/F), pour notre client, une entreprise en plein développement dans le secteur de l'assurance, de l'épargne et de la retraite.

Au sein de l'équipe commerciale, vous avez pour mission d'animer et développer les partenariats aux côtés de votre équipe.

A ce titre, vos missions seront les suivantes :

- Décliner la politique commerciale en une stratégie opérationnelle pertinente pour votre service,
- Mener des actions de prospection pour identifier et approcher des partenaires variés et pertinents sur l'ensemble du territoire national,
- Animer la relation avec les partenaires au quotidien, en proposant des actions adaptées à chacun,
- Accompagner votre équipe de commerciaux sur le terrain au quotidien,
- Contribuer à la montée en compétence de vos collaborateurs sur l'ensemble de ces sujets et favoriser leur autonomie,
- Réaliser un suivi de l'activité des ventes et en faire un reporting régulier,
- Vous assurer de la pertinence des actions menées avec la stratégie décidée par l'entreprise.

**Organisme employeur**  
FINAÏA

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
AUTRES ACTIVITÉS  
AUXILIAIRES DE SERVICES  
FINANCIERS, HORS  
ASSURANCE ET CAISSES DE  
RETRAITE, N.C.A.

**Lieu du poste**  
44109, NANTES, NANTES, France

**Salaire de base**  
70000 € - **Salaire de base**  
80000 €

**Date de publication**  
3 novembre 2025 à 12:07

**Valide jusqu'au**  
03.12.2025

### Qualifications

De formation supérieure, vous justifiez d'une solide expérience en assurances et vous connaissez bien les acteurs de ce marché, notamment en épargne et en retraite.

Vous êtes par ailleurs un excellent commercial : vous avez l'habitude de la relation B to B to C et vous disposez d'un très bon relationnel vous permettant d'animer efficacement les relations avec les partenaires.

Expérimenté en management, vous accombez vos équipes au quotidien dans la négociation des contrats et l'animation de la relation clients. Vous êtes acteur dans la déclinaison de la stratégie commerciale adaptée au marché sur lequel vous évoluez.