



<https://latribunelibre.com/emploi/specialiste-assurances-pro-agri-f-h-2>

Spécialiste Assurances Pro/Agri F/H

Description

Présent dans plus de 50 pays, avec 49 millions de clients et 150.000 collaborateurs, le Groupe Crédit Agricole se place parmi les tous premiers acteurs bancaires en Europe. Il est le leader de la banque universelle de proximité en France et premier financeur du secteur agricole.

L'entreprise :

La Caisse régionale du Crédit Agricole Val de France, départements Eure & Loir (28) et Loir & Cher (41), fait partie des 39 Caisses régionales du Crédit Agricole. Elle défend des valeurs de proximité, de solidarité, et plus généralement les valeurs mutualistes qui font partie des gènes du Crédit Agricole. C'est grâce à la force de ses 1200 collaborateurs, qui portent ses valeurs, qu'elle se place comme un acteur économique majeur de son territoire.

Rejoindre le Crédit Agricole Val de France c'est intégrer une entreprise humaine, proche de son territoire et de ses collaborateurs, et appuyée par un groupe proposant des perspectives de carrières sur de nombreux domaines d'expertises (banque, assurance, gestion d'actifs, etc.)

Vous souhaitez vous épanouir au sein d'une équipe passionnée, conviviale et exigeante, tout en bénéficiant de la notoriété d'un grand groupe ? Tout commence ici...

Rejoignez-nous et donnez un nouvel élan à votre carrière en devenant Assureur pour les professionnels et les Agriculteurs en Loir-et-Cher.

Votre poste :

#Gestion de portefeuille clients #Vente #Expertise #Conquête

Vous intégrez un environnement professionnel à l'image des valeurs coopératives portées par le groupe ; stimulant l'intelligence collective et mettant la compétence de ses collaborateurs au cœur de sa stratégie.

Sur un secteur géographique défini composé de plusieurs agences de proximité et rattaché à notre pôle métier spécialisé, votre mission principale est d'assurer la promotion et la vente de produits d'assurance et de prévoyance auprès d'une clientèle d'agriculteurs et de professionnels.

Vous développez le chiffre d'affaires de votre portefeuille selon une approche globale intégrant les assurances de la sphère privée et la prévoyance,
Dans une démarche « sur mesure » pour vos clients, vous effectuez des visites de risques permettant l'élaboration d'un projet et d'une proposition commerciale adaptée,
Interlocuteur privilégié de vos clients, vous vous positionnez en expert et êtes promoteur de conseils en mesures de prévention dans le cadre de la gestion du

Organisme employeur

Crédit Agricole Régions Centre

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES INTERMÉDIATIONS MONÉTAIRES

Lieu du poste

41018, BLOIS, BLOIS, France

Date de publication

8 octobre 2025 à 09:09

Valide jusqu'au

07.11.2025

risque,

Avec un objectif de conquête de nouveaux clients, vous créez des relations de proximité et de confiance avec les conseillers de clientèle professionnels et agriculteurs qui sont vos premiers apporteurs d'affaires.

Qualifications

Vous :

#Appétence commerciale #Excellence relationnelle #Curiosité #Esprit d'analyse

Votre moteur ? Besoin de vous engager dans un nouveau projet professionnel qui vous offrira de l'autonomie, une grande diversité de contacts, et des compétences assurance qui vous permettront d'être connu et reconnu comme un expert par vos interlocuteurs (clients/apporteurs d'affaires). Vous aspirez à vous sentir utile dans le développement d'une entreprise qui défend des valeurs de proximité et de solidarité se plaçant comme un acteur économique majeur de son territoire.

Votre ADN ? Qualités relationnelles, goût du challenge, rigueur, et agilité sont des mots qui vous ressemblent. Vous appréciez le travail d'équipe et la relation client de proximité. Vous êtes reconnu pour votre pugnacité et votre sens du résultat. Votre aisance relationnelle vous permet de créer des relations de confiance avec vos interlocuteurs. Votre rigueur et votre esprit d'analyse vous permettront de préconiser des solutions sur mesure adaptées aux besoins de vos clients.

Votre expérience ? Vous justifiez d'une première expérience significative et réussie dans le domaine de l'assurance (particuliers et/ou professionnels) sur des fonctions commerciales.

Notre engagement ? Vous donner la possibilité d'intégrer une Caisse Régionale dotée de plus de 150 métiers proposant formations et parcours de mobilité interne sur des fonctions réseaux et des fonctions supports.

Votre capacité à développer de bonnes relations avec les agences de votre territoire (notamment avec les managers et les Conseillers Professionnels et Agricoles) vous permettra d'optimiser la synergie dans la prise de rendez-vous qualifiés et le développement de l'activité en rapport avec vos objectifs commerciaux.

C'est Votre curiosité et Votre investissement qui vous permettront de construire votre propre parcours au sein du Crédit Agricole Val de France.