

## >> Les entreprises du territoire recherchent :

### COMMERCIAL EN ASSURANCE (H/F)>> [Ref.937]

Vous rejoindrez une équipe en tant que commercial(e). Vos missions seront :

- Animer, développer et fidéliser une clientèle composée essentiellement de professionnels
  - Contacter des prospects à partir de fichiers d'appels pour leur proposer un rendez-vous ou une offre commerciale, leads et recommandations.
  - Contacter les clients en portefeuille pour faire le point avec eux (par téléphone ou en face à face).
  - Suivre régulièrement et adapter les contrats en fonction de l'évolution des besoins des clients.
  - Mettre en œuvre des actions commerciales pour fidéliser les clients.
- Assurer les prises de rendez-vous, l'organisation et la gestion de son agenda, la préparation des dossiers commerciaux et des offres et le reporting.
- Recueillir et formaliser les besoins des prospects afin de proposer une solution adaptée
  - Écouter et questionner le client pour comprendre sa demande et analyser ses besoins.
  - Réaliser un diagnostic complet de leur situation assurantielle.
  - Identifier les contrats ou produits de l'entreprise pouvant répondre à la demande ou aux besoins du prospect ou du client en apportant son expertise technique.
  - Renseigner et proposer des solutions adéquates en matière de services ou de produits d'assurance (nouveaux contrats, nouvelles garanties...).
- Réalisation de devis et négociation de contrat
  - Vérifier les conditions d'acceptation du risque et de souscription du produit.
  - Déterminer le tarif applicable et faire une offre commerciale.
  - Développer ses arguments de vente.
  - Négocier les conditions contractuelles d'assurance avec le client.
  - Conclure la vente et arrêter les termes du contrat avec le client (montant des cotisations, type de garanties...).
- Assurer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle sur le long terme, tout en proposant régulièrement de nouvelles garanties adaptées à leurs besoins.
  - Adapter les contrats en fonction de l'évolution des besoins des clients.
  - Mettre en œuvre des actions commerciales pour fidéliser les clients.
  - Suivre un portefeuille de professionnels
- Reporter auprès de sa direction.

Votre zone d'intervention sera située aux alentours de Castres et de Soual.

#### PROFIL RECHERCHE :

Expérience obligatoire dans la vente de contrat d'assurance : 2 ans minimum

Maîtrise des contrats d'assurance adaptés aux besoins des professionnels

Aisance avec les outils informatiques et capacités rédactionnelles.

Permis B + Véhicule personnel (remboursement indemnités kilométriques)

Les qualités recherchées sont :

- Autonomie et sens commercial
- L'empathie et la pédagogie pour accompagner au mieux les clients
- Bonne capacité d'analyse, de compréhension et d'apprentissage
- Bonne éthique professionnelle

Formation interne ou externe liée à la connaissance des produits commerciaux

**TYPE DE CONTRAT ET HORAIRES** : CDI 35h. Du lundi au vendredi

**REMUNERATION** : Statut non-cadre

Base fixe + commissions

Avantage poste : prévoyance, mutuelle de bon niveau, épargne salariale

**POSTE BASE A** : SOUAL

---

#### **CANDIDATURE :**

> Mail à : [emploi@communautesoragout.fr](mailto:emploi@communautesoragout.fr) en indiquant la référence de l'offre.

*Plateforme Emploi Sor & Agout*

La Plateforme Emploi Sor & Agout est joignable au : **06 69 19 06 56** et **tous les jeudis, hors vacances scolaires, de 14h à 16H30** au **siège administratif de la CCSA** (550 Chemin des héronnières - 81700 Saïx).