

Conseiller en Assurances (H/F)

Description du poste :

La MAVIC, Mutuelle d'assurances historique depuis 1928, recherche son nouveau talent, pour venir renforcer son équipe commerciale, jeune et dynamique, inscrite dans un esprit de groupe participatif et cohésif.

Sous la supervision directe de la Direction Générale, vous serez chargé(e) de conseiller et vendre des produits d'assurance à nos prospects, sociétaires particuliers et entreprises.

Vous assurerez également le suivi des dossiers de nos sociétaires et entretiendrez les relations commerciales.

Missions principales :

- **Commercialisation des produits d'assurance :**

Prospection commerciale à distance : vous contactez et développez un portefeuille de prospects potentiels, ou mutualisez les risques de nos sociétaires, via des appels téléphoniques ou des courriels et des rendez-vous physiques au sein des locaux de la Mutuelle.

Analyse des besoins : vous identifiez les besoins spécifiques des prospects, sociétaires, pour proposer notre large gamme de solutions adaptées et sur mesure (auto, habitation, protection juridique, santé, GAV etc...)

Vous serez en charge de la présentation des offres : mettre en exergue les caractéristiques de nos solutions (garanties, exclusions, cotisation), dans une démarche qualitative de conseils et d'accompagnement prospects, sociétaires.

Négociation et vente : vous négociez les conditions des contrats, votre empathie, votre capacité d'argumentation et de persuasion ainsi que votre professionnalisme seront vos atouts pour conclure vos ventes

- **Gestion des contrats et fidélisation du portefeuille :**

Émission des contrats : vous préparez et enregistrez les souscriptions des contrats, vous en assurez le suivi administratif et technique

Suivi des contrats : vous assurez l'émission des avenants (modifications, mises à jour). Vous suivez également les demandes de résiliation (comprendre, analyser : défendre le portefeuille ou traitement de la résiliation et remonter à la Direction pour optimiser notre taux de chute).

Renouvellement des contrats : vous gérez le renouvellement des contrats existants, veillez à l'équilibre du ratio S/P de la Mutuelle et proposez des ajustements correctifs si nécessaire, vous veillez également à la satisfaction des sociétaires de la Mutuelle.

Suivi des sociétaires : vous restez en contact des sociétaires, notre rôle mutualiste s'étend au-delà de la commercialisation des contrats. Vous veillez à leur satisfaction, répondez à leurs interrogations, besoins. Le cas échéant vous établissez des mises à jour de leurs couvertures. Vous êtes également force de propositions pour optimiser la couverture de l'ensemble de leur environnement,

Rebond commercial : En concertation avec la Direction, vous effectuez des actions ciblées de relances, suivi des devis émis, proposition de solutions de globalisation, rattrapage des résiliations, reprise de contacts résiliés.

- ***Participation active à la vie de la Mutuelle et stratégie de développement :***

Vous effectuez un reporting d'activité : réalisation de comptes rendus d'activité sur demande de la Direction Générale. Vous tenez à jour l'outil de CRM mis à votre disposition. Votre retour, vos impressions seront des atouts majeurs à l'adaptation de la Mutuelle aux besoins de ses sociétaires et prospects.

Contribution aux objectifs : Votre implication, motivation, esprit d'équipe vous permettront de contribuer activement au développement de la Mutuelle et des objectifs globaux

Veille concurrentielle : Votre connaissance du marché, des tendances de l'actualité assurantielle, vous serviront à adapter votre argumentaire commercial.

Profil recherché :

- Niveau BTS assurances, Bac + 3, ou expérience significative en agence, compagnie ou courtage,
- Connaissance des produits d'assurances (auto, habitation, santé, prévoyance, etc...),
- Acuité à la négociation et la vente
- Maîtrise du package informatique et CRM

- Rigueur, organisation, sens des priorités, autonomie, discernement, empathie

Vous êtes motivé(e) par un travail d'équipe et à cet effet développez un excellent relationnel et sens de l'écoute ? Votre esprit d'initiative et votre capacité à travailler en autonomie sont votre force ?

Alors nos valeurs mutualistes s'inscrivent dans votre plan d'évolution de carrière !

Conditions de travail :

- Nous proposons un poste sédentaire, basé au siège. Vous disposerez d'un package informatique, téléphonique et des outils CRM pour vous aider dans votre quotidien.
- Poste sur 35 heures hebdomadaires.
- Rémunération selon profil sur 13,5 mois, participation à la mutuelle d'entreprise, ticket restaurant.

Management de proximité et cohésion d'équipe :

Au sein de la MAVIC, nous valorisons un management de proximité et un esprit de cohésion d'équipe. Vous travaillerez dans un environnement où la collaboration et le soutien mutuel sont essentiels. Des réunions régulières et des sessions de formation sont organisées pour assurer le développement continu de vos compétences et le renforcement de l'esprit d'équipe.

N'hésitez pas à rejoindre cette belle aventure humaine et Mutualiste, auprès d'une Mutuelle historique et solide, empreinte de valeurs humaines et professionnelles.

Cette offre est ouverte aux femmes et aux hommes. Nous encourageons également les candidatures de personnes en situation de handicap.