

La Mutuelle Familiale (235 salariés), assure des prestations et services en santé, prévoyance, prévention pour ses 166 000 bénéficiaires, en contrats individuels ou d'entreprise. Nous sommes implantés dans 33 agences de proximité sur l'ensemble du territoire.

Protéger, Prévenir, Aider, Soigner et Solidariser, sont les valeurs fondatrices de notre structure et se traduisent dans nos offres et services.

La Mutuelle Familiale est également la 1ère mutuelle à s'engager concrètement dans la lutte contre les perturbateurs endocriniens.

VOTRE METIER :

« CONSEILLER(ERE) MUTUALISTE »

CDI

En tant que Conseiller(ère) mutualiste basé(e) sur Thionville, vous avez pour mission de développer et de fidéliser votre portefeuille adhérents particuliers en proposant des solutions et prestations adaptées à leurs besoins, dans le domaine de la complémentaire santé et la prévoyance.

En conformité avec la stratégie commerciale de La Mutuelle Familiale, votre mission globale comprendra les activités suivantes :

Traitement des demandes des adhérents et des prospects

- Accueille les prospects/adhérents
- Identifie et analyse les besoins des prospects/adhérents, les renseigne et les conseille
- Présente les produits et services de la Mutuelle Familiale adaptés à leurs besoins
- Réalise des devis et en assure le suivi (relance, etc.)
- Conclut la vente et réalise le contrat

Prospection et promotion auprès des adhérents et des prospects

- Analyse l'évolution de la situation des adhérents pour leur proposer les produits et les services adaptés
- Participe à des événements locaux (foires, marchés, campus etc...) pour promouvoir l'image et les produits de la Mutuelle Familiale
- Mène des actions de phoning auprès de prospects et d'adhérents pour développer le portefeuille et effectuer des ventes additionnelles
- Propose la vente de nouveaux produits
- Consolide la fidélisation des adhérents

Suivi de l'activité, reporting, autres missions

- Remet à sa hiérarchie les reporting nécessaires au pilotage et suivi de son activité
- Renseigne les actions de prospection au quotidien dans l'outil de gestion adhérents
- Met à jour les dossiers et contrats adhérents dans l'outil de gestion adhérents

VOTRE PROFIL :

Vous êtes titulaire d'un Bac+2 développement commercial ou d'une expérience commerciale significative et possédez les compétences suivantes :

- Gérer, développer et fidéliser votre portefeuille

- Mener efficacement des actions de prospection et de promotion de la Mutuelle Familiale (prise de rdv, entretiens de vente et ventes à distance)
- Être doté d'un fort relationnel et maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente vis-à-vis et téléphonique

Vous êtes dynamique, autonome avec un sens de la relation adhérent et du développement commercial prononcé : Rejoignez-nous !

La politique d'embauche de la Mutuelle Familiale vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs.

**Si ce profil vous correspond, rejoignez-nous en postulant en ligne.
www.mutuelle-familiale.fr**