

La Mutuelle Familiale (235 salariés), assure des **prestations et services en santé, prévoyance, prévention** pour ses plus de 150.000 bénéficiaires, en contrats individuels ou d'entreprise. Nous sommes implantés dans 31 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 A POURVOIR EN JUILLET 2021

En tant que Conseiller(ère) mutualiste basé(e) sur notre agence de Lorient, 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 :

- Accueillir les prospects et les adhérents
- Identifier et analyser les besoins des prospects et adhérents, les renseigner et les conseiller
- Réaliser des devis et en assurer le suivi (relance, etc.)
- Conclure la vente et réaliser le contrat
- Analyser l'évolution de la situation des adhérents pour leur proposer les produits et les services adaptés
- Participer à des évènements locaux (foires, marchés, campus etc...) pour promouvoir l'image et les produits de la Mutuelle Familiale
- Mener des actions de phoning auprès de prospects et d'adhérents pour développer le portefeuille et effectuer des ventes additionnelles
- Proposer la vente de nouveaux produits
- Consolider les reporting nécessaires au pilotage et au suivi de son activité
- Renseigner au quotidien l'outil de gestion interne

## 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(e) 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](http://www.mutuelle-familiale.fr)**