



## **APPEL A CANDIDATURE**

Nous recrutons :

### **Un(e) Conseiller(ère) Mutualiste**

**Poste :**

Poste à pourvoir en CDI dès que possible

**Mission Générale :**

Le/la conseiller(e) mutualiste est chargé(e) de conseiller, mener des actions de prospection, promouvoir la gamme de produits, de prestations et de services (complémentaire santé, prévoyance, ...) auprès d'une clientèle de collectivités territoriales et hospitalières en réalisant des études spécifiques et un suivi de ses clients. Il/elle contribue à la valorisation de l'image de la Mutuelle Interprofessionnelle des Fonctionnaires Territoriaux (MIRFT) auprès de ses interlocuteurs et partenaires et au développement du chiffre d'affaires santé/prévoyance.

**Descriptif du poste :**

- Organiser son activité commerciale :
  - Réaliser des entretiens téléphoniques structurés selon l'objectif à atteindre
  - Conduire des entretiens commerciaux en concluant par des ventes
  - Proposer un produit ou un service adapté à la situation de l'adhérent ou du prospect et argumenter sa proposition
  - Promouvoir les prestations et les services de la mutuelle
  - Mesurer les risques liés aux conseils donnés pour le client et pour la Mutuelle
  - Prendre en compte la réglementation dans les activités de vente et de conseil
  - Réussir à fidéliser sa clientèle ou à prospecter par la qualité de sa relation commerciale
- Utiliser et renseigner la base de données adhérents et prospects
- Négocier les termes contractuels du service proposé
- Mettre en œuvre les règles et procédures définies par l'entreprise
- Assurer le reporting sur son activité auprès de sa hiérarchie
- Expliquer les résultats des ventes et justifier les écarts à sa hiérarchie
- Gérer les tensions d'une relation commerciale
- Valoriser l'image de l'entreprise mutualiste auprès des adhérents, prospects, professionnels de santé

*Cette liste est non exhaustive et peut être modifiée selon les besoins et les évolutions de la mutuelle.*

**Connaissances / Savoirs :**

- Connaître l'organisation de la Mutuelle et son environnement économique
- Connaître les systèmes de protection sociale, l'assurance maladie, la prévoyance
- Connaître les produits de la Mutuelle et les publics cibles

- Connaître les valeurs mutualistes
- Avoir une certaine connaissance de l'offre de la concurrence

**Compétences / Savoir-faire :**

- Maîtriser les techniques de vente
- Maîtriser les différents applicatifs informatiques spécifiques et outils bureautiques
- Savoir gérer son temps et planifier ses différentes activités
- Maîtriser les indicateurs des analyses de vente

**Comportement / Savoir-être :**

- Etre dynamique
- Avoir un très bon relationnel
- Savoir être à l'écoute
- Etre pédagogue
- Savoir être force de persuasion
- Savoir communiquer et conseiller
- Savoir anticiper
- Savoir gérer les situations de conflits par rapport à l'accueil du public

**Lieu de travail/ déplacements :**

Déplacements fréquents : Le/la conseiller(e) est basé(e) sur l'agence de Montluçon (03) mais est principalement amené(e) à se déplacer en clientèle.

**Profil recherché :**

Bac +2 exigé ou 2 ans d'expérience minimum obligatoire sur le même type de poste.  
Permis B exigé

**Rémunération :**

Selon profil et expérience + mutuelle prise en charge à 100% employeur + chèques déjeuners + chèques vacance + CSE

**Temps de travail :**

Temps plein 35h