

Le groupe Mutuelles du Soleil recherche pour son service Réseau et Développement :  
**un Conseiller de Clientèle Professionnelle Itinérant (H/F)**  
**en Contrat à Durée Indéterminée à temps complet,**  
**sur le secteur de Manosque (04)**

**Missions principales :**

En qualité de Conseiller Clientèle Professionnelle itinérant sur le secteur de Manosque et du département des Alpes-de-Haute-Provence (04), vous êtes en charge du développement des ventes des produits proposés par Mutuelles du Soleil, de la prospection et de la fidélisation du portefeuille clients sur le marché des professionnels (commerçants, artisans, professions libérales, entrepreneurs individuels et TPE/PME jusqu'à 49 salariés).

Vous êtes l'interlocuteur unique pour répondre aux besoins privés et professionnels de vos clients. Vous entretenez avec eux des relations suivies et personnalisées pour déceler leur projet ; vous analysez et orientez les besoins des clients et favorisez la vente de services et produits complémentaires (multi équipement) pour les satisfaire.

Vous êtes responsable des prises de rendez-vous, de l'organisation et de la planification de ses derniers. A cet effet, vous êtes capable de préparer et mener des entretiens de vente et de suivi de clientèle.

Vous renseignez la base de données de la GRC sur notre logiciel lors de chaque proposition commerciale, animez des réunions d'information au sein des entreprises de votre portefeuille et réalisez vos objectifs (quantitatifs, qualitatifs) dans le respect de la charte clientèle.

Déplacements réguliers sur votre département.

**Qualifications, compétences et connaissances requises :**

De formation commerciale ou assurance (Bac +2 minimum), vous possédez une expérience de 2 ans minimum sur un poste de commercial professionnel itinérant.

La connaissance des techniques de vente, mais également la prise de rendez-vous et les relances téléphoniques sont de réels atouts pour occuper le poste.

La connaissance du domaine de la mutuelle, de l'assurance, et /ou la banque est un plus ainsi que celle des TNS et de la loi Madelin et de la mise en place de contrats santé collectifs sont nécessaires.

Aisance relationnelle, rigueur, organisation, autonomie, dynamisme, mobilité et disponibilité sont les qualités nécessaires pour réussir cette mission. Connaissance des techniques commerciales à destination d'une population de professionnels.

**Rémunération annuelle brute** : fixe selon compétences + variable / Tickets restaurant / Mutuelle de groupe familiale

Merci de bien vouloir adresser votre dossier de candidature (CV + lettre de motivation) :

**Par mail :** [recrutement@mutuellesdusoleil.fr](mailto:recrutement@mutuellesdusoleil.fr)