

AGENT COMMERCIAL EN ASSURANCE

Missions

Pour la mission de prospection, il est en charge de gérer un portefeuille clients qu'il doit alimenter grâce à différentes actions.

Ses missions sont les suivantes :

Écoute



Relationnel



Dynamisme



Ténacité



Techniques commerciales



Rencontre des prospects par téléphone, rendez-vous en agence ou déplacement

Prospection et développement du portefeuille clients sur une zone définie

Présentation des produits de l'entreprise

Accompagnement des clients et suivi de leur évolution

Quelle formation

BAC+3 CCBA

Perspectives d'évolution

Inspecteur commercial
Manager des conseillers