



Conseiller commercial H/F en alternance 📍 en Île-de-France

BAC+3 CCBA (Conseiller Clientèle Banque Assurance)

DESCRIPTION DU POSTE

🏢 L'ENTREPRISE

Avec plus d'1 million de sociétaires, nous sommes le 1er assureur des professionnels de santé, une mutuelle d'avenir en pleine expansion qui innove, impliquée dans une démarche RSE, avec une expertise de pointe dans les domaines de l'assurance et des services pour les professionnels de santé.

Nos engagements se déclinent sur deux axes forts : la participation à l'amélioration du système de santé et la lutte contre le dérèglement climatique. La MACSF agit également en faveur de la qualité de vie au travail et la prévention de la santé de ses collaborateurs.

🔥 LES AVANTAGES

- Primes d'Intéressement et de Participation au prorata du temps de présence et en fonction des résultats du Groupe,
- 26 jours de congés payés au prorata du temps de présence et 5 jours de congés pour préparation de vos examens,
- Titres-restaurant,
- Des avantages via le CSE (Comité Social et Économique)
- Accès au forfait mobilité durable permettant la prise en charge d'une partie des frais de déplacements réalisés en vélo
- Bénéficier de l'accompagnement d'Action Logement avec Mobili-Jeune



MISSIONS

Vous intégrez une équipe au sein de l'agence **Nation** et participez à la satisfaction des clients tout en apprenant le métier de **Conseiller(ère) commercial(e)**.

Au quotidien, vous devrez :

- Connaître les produits de la MACSF et leurs caractéristiques pour conseiller au mieux en fonction du besoin du client.
- Générer de l'activité pour l'agence avec nos clients qui sont tous des professionnels de santé
- Identifier le client ou prospect lors du premier échange.
- Recueillir l'ensemble des informations nécessaires à l'analyse de la demande pour l'orienter
- Prendre des RV avec des clients déjà identifiés
- Conseiller et commercialiser une gamme diversifiée de solutions d'assurance, épargne, retraite et prévoyance et ainsi développer votre sens du service client.
- Mener des entretiens commerciaux en binôme dans un premier temps
- Maîtriser les techniques de communication orales et écrites (face à face, mail, tel)

Les missions pourront être évolutives au regard de votre montée en compétences et de votre motivation.

CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

Vous préparez une formation BAC+3 dans le domaine Banque/Finance à l'IFCV.

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Vous êtes persévérant(e), rigoureux(se), énergique, souriant(e), entreprenant(e)... un(e) vrai(e) commercial(e) mais en mode naturel.