

## DEFINITION DE POSTE

Forte d'une notoriété que lui confère son statut institutionnel dans le monde des retraites, la Préfon – Caisse Nationale de Prévoyance de la Fonction publique – La préfon existe dans le paysage de la protection sociale française depuis plus de 50 ans. La Préfon a été fondée le 8 mai 1964 lors du rassemblement historique des organisations syndicales de fonctionnaires CFDT, CFTC, CGC et CGT-FO ainsi que d'une association de hauts fonctionnaires. Depuis 1964, la Préfon s'est fixée pour objet social

- D'offrir aux fonctionnaires et assimilés des régimes de prévoyance complémentaire, notamment en matière de retraite ;
- D'assurer la représentation des affiliés auprès des pouvoirs publics et des gestionnaires des régimes créés ;
- De veiller au respect des valeurs rappelées ci-dessus dans la gestion des fonds collectés par les régimes créés, notamment par le choix d'investissements socialement responsables.

Le produit « historique », créé en 1968, est le régime Préfon-Retraite, un régime de retraite facultatif fonctionnant depuis l'origine intégralement en capitalisation. Ce régime (branche 26, articles L441) est régi par le Code des assurances. Il s'agit d'un contrat d'assurance de groupe souscrit par l'association auprès de CNP Assurances, elle-même réassurée par trois grandes sociétés d'assurance : Axa, Allianz et Groupama-Gan.

Le régime Préfon-Retraite est aujourd'hui le premier régime de retraite complémentaire en France avec près de 16 milliards d'euros d'actifs et plus de 400 000 affiliés. Il représente 28% des encours de l'épargne retraite individuelle en France et 15% des flux annuels.

En 2013, l'association s'est dotée d'une filiale de courtage : Préfon Distribution qui assure les fonctions de création et de distribution des produits.

Préfon distribution a noué un certain nombre de partenariats avec des réseaux de distribution, mutuelles, courtiers...

Au sein de la Direction du développement, vous intégrez une équipe de 3 Conseillers experts

<b>Intitulé du poste, position dans l'organisation</b>	
Titre du poste	Chargé d'affaire commercial
Place dans l'organigramme	Au sein de la Direction du développement Rapporte au Directeur du développement
Liaisons avec les autres services	<ul style="list-style-type: none"><li>o <i>INTERNES : Direction Marketing, Back Office, Commerciaux</i></li><li>o <i>EXTERNES : Assureurs</i></li></ul>
Niveau de responsabilité et d'autonomie	<ul style="list-style-type: none"><li>o <i>Autonome sur la gestion de son temps et de son organisation</i></li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>o <i>Respect des horaires de l'agence</i></li> <li>o <i>Doit rendre compte à son N+1</i></li> </ul>
<b>Définition du rôle et de la mission</b>	
Raison d'être du poste	Contribuer au développement commercial de l'agence et au suivi des clients en leur proposant et concluant la vente du produit d'Assurance Vie de Préfon
Missions principales, secondaires, occasionnelles et activités qui en découlent	Il doit assurer, tout en alliant productivité et qualité : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Relance d'un portefeuille de prospects ou de clients qui ont entamé un parcours de souscription</li> <li>o Vente de contrats par téléphone</li> <li>o Renseignement commercial de 1<sup>er</sup> niveau</li> </ul>
Nature des objectifs et moyens mis à la disposition pour les atteindre (humains, financiers, matériels)	Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Nombre de contrats souscrits</li> <li>o Taux de transformation par téléphone</li> <li>o Nombre de propositions commerciales</li> </ul> Moyens : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Appui d'un conseiller expérimenté</li> </ul>
<b>Incidents critiques, comportements de réussite ou comportements d'échec</b>	
Types de situations rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> <li>o Gestion du temps</li> <li>o Maîtrise des produits commercialisés</li> <li>o Production</li> </ul>
<b>Caractéristiques majeures de l'environnement</b>	
Conditions de travail	Nous sommes ouverts du lundi au vendredi de 9h à 17h
Facteurs d'environnement	12 bis rue de Courcelles au siège de Préfon
Mobilité géographique	Aucune
Pratique d'une langue étrangère et niveau de maîtrise	Aucune
<b>Changement à prévoir dans la fonction</b>	
Les possibilités de formations	Formation sur les produits et sur l'assurance vie

## DESCRIPTION DU PROFIL

<b>Formation initiale</b>	
Quel type de formation ?	Commerciale
Quel niveau ?	BAC + 2
Quel diplôme ?	BTS, IUT
<b>Expérience professionnelle antérieure</b>	
Nombre d'années d'expérience dans ce domaine ?	1ere expérience réussie dans une fonction commerciale ou intérêt avéré pour la relation clients en face à face ou téléphone
<b>Compétences techniques</b>	
Savoirs et savoir-faire techniques métier directement utilisables dans le poste ?	<ul style="list-style-type: none"><li>o Bonne expression orale et écrite</li></ul>
Savoir être	<ul style="list-style-type: none"><li>o Sens du client : soucis de comprendre le client et répondre aux besoins du client</li><li>o Sensible à l'atteinte des objectifs et du résultat</li><li>o Capacité d'écoute</li><li>o Rigueur</li><li>o Dynamisme</li></ul>
<b>Compétences transversales</b>	
Savoir-faire spécifiques non liés au cœur de métier, par exemple sens de la négociation, résistance au stress... ?	Outils bureautiques CRM