

Description de l'entreprise

Fondée en 2010, Garantie-Privée.com est une société de conseil, de courtage et de gestion spécialisée dans le domaine des assurances. Garantie Privée est une filiale du Groupe EALIS.

Garantie privée commercialise ses offres d'assurance auprès de grands groupes partenaires.

Dans le cadre de son développement, Garantie-Privée.com recrute au sein de son pôle commerce, un(e) Commercial(e) terrain. Votre rôle sera ainsi de participer au développement commercial de nouveaux projets tout en assurant l'animation commerciale de nos clients.

Le poste

Vos missions principales :

Prospection et relations commerciales :

- Assurer la prise de RDV auprès de prospects professionnels par tout moyen sur tout programme existant ou à venir ;
- Gérer les relations commerciales auprès de nos partenaires existants ou à venir ;
- Visiter les prospects pour concrétiser la signature de nouveaux contrats ou nouveaux partenariats ;
- Garantir la bonne tenue des différents rapports (suivi d'activité, suivi de formations...).

Animation commerciale :

- Assister et conseiller les vendeurs ;
- Assurer une formation continue des programmes proposés en magasins et la parfaite circulation des informations auprès des vendeurs ;
- Animer et motiver les équipes de notre client à travers l'activation de différents leviers et de challenges ponctuels ;
- Participer à des événements pour représenter la marque ou le groupe (salons professionnels).

Notre process de recrutement

Dans un premier temps nous organisons une pré qualification téléphonique.

Dans un second temps, si les échanges sont positifs nous planifions des entretiens, idéalement en physique ou à défaut en visioconférence avec le responsable N+1 et le service RH.

Pourquoi nous rejoindre ?

Vous aurez une rémunération brute mensuelle de 1850 euros + un variable mensuel de 800 euros non plafonné + participation.

Chez GP, votre mutuelle est prise en charge à 100% par l'employeur.

Vous bénéficierez également des tickets restaurant ou de repas remboursés pendant vos déplacements !

Les horaires de travail sont du mardi au samedi.

Un véhicule de fonction (avec carte essence + badge télépéage) est mis à votre disposition et l'ensemble des frais liés à vos déplacements professionnels seront pris en charge.

Enfin, soyez sûr que vous bénéficierez d'un accompagnement terrain et de formations théoriques afin d'être opérationnel rapidement.

Chez GP, le service formation vous accompagne tout au long de votre carrière pour développer vos compétences.

Profil recherché

Vous justifiez d'une première expérience de 2 ans minimum dans la vente B to B et/ou dans le domaine assurantiel, téléphonie ou banque.

Vous justifiez idéalement également d'une formation IAS de niveau II.
En l'absence de formation, nous vous accompagnerons dans l'obtention de ce niveau.

Vous être reconnu pour votre sens du contact, votre écoute, la qualité et la rigueur de vos conseils.

Vous aimez le challenge commercial ? Postulez !

Vos missions s'exerceront à Nantes, St Nazaire, Vannes, Lorient et Quimper prévoir des déplacements réguliers dans la région.

Nous vous invitons à adresser vos candidatures à l'adresse rh@garantie-privee.com.