



Véritable entreprise à mission, riche de plus de 100 ans d'histoire mutualiste née au cœur du Haut-Jura, Amellis Mutuelles s'organise aujourd'hui autour de deux activités dédiées à la santé et l'amélioration des conditions de vie : Amellis Mutuelles, qui gère la distribution de produits de complémentaire santé, et Amellis Mutuelles Réalisations Sanitaires et Sociales, qui développe des services de soins mutualistes.

Nous sommes une mutuelle à taille humaine, attachée à la satisfaction de nos adhérents. Notre expertise en complémentaire santé nous permet de répondre aux besoins de l'ensemble des acteurs socio-économiques français : entreprises, collectivités, particuliers... Nos garanties et services sont conçus pour assurer la protection sociale de nos adhérents à toutes les étapes de leur vie. Animée par les élus des assurés et les salariés, l'organisation et la gouvernance de la mutuelle sont fidèles à l'esprit mutualiste et à ses principes d'action : la proximité, la responsabilité et la solidarité, valeurs auxquelles chaque collaborateur contribue. Nous travaillons au plus proche de nos adhérents et veillons à leur satisfaction.

Dans le cadre du développement de notre activité, nous recherchons dans différentes régions de France un(e) :

Conseiller Mutualiste BtoB (H/F)

Type de contrat : CDI à temps plein, à pourvoir dès que possible

Rattaché(e) au Département Développement, vous prospectez et développez un portefeuille collectif (TPE-PME) pour la mutuelle dans le domaine de la Complémentaire Santé, prévoyance et épargne retraite.

Vos missions :

- Identifier les potentiels de votre secteur, prospecter les cibles selon le plan d'action qui sera définie ensemble.
- Analyser les besoins des prospects en intégrant les aspects conventionnels de leur secteur d'activité, et présenter les propositions adaptées.
- Vendre les garanties et services proposés par la Mutuelle.
- Fidéliser les adhérents en assurant un service de suivi de qualité sur votre portefeuille.
- Assurer les actions commerciales de votre secteur dans le respect du Plan d'Action.
- Qualifier et tracer les données adhérents et prospects dans votre fichier de prospection.
- Réaliser le reporting de suivi d'activité hebdomadaire dans votre tableau de bord en incluant vos différentes actions.

Votre profil :

- Vous avez une expérience réussie d'au moins 1 an dans une activité de prospection commerciale
- Vous avez un excellent relationnel avec des client professionnels et l'envie d'apprendre
- Votre organisation vous permet de ne rater aucun rendez-vous pris auprès de vos clients et prospects.
- Permis B nécessaire – poste dans le secteur Jura et départements limitrophes

Salaire fixe selon expérience, rémunération variable non plafonnée, voiture de fonction (après période d'essai), ordinateur, smartphone, etc....

Nous pouvons mettre un parcours d'intégration et de formation personnalisé selon votre profil.

Cette offre d'emploi vous intéresse et vous souhaitez en savoir plus et découvrir les avantages réservés à nos collaborateurs (PERCO, TR, Cheque Vacances, chèque cadeau, etc....), envoyez votre CV à rh@amellis.fr

