

CONSEILLER PI TPE (F/H)

0427A
FAMILLE COMMERCIAL

Créé le 10/06/2020
Modifié le 18/01/2021
Classification emploi T2/C1

467c

Rubriques de la fiche :

FINALITÉ DE LA FONCTION 
IL/ELLE INTERVIENT SUR TOUT OU... 
NIVEAUX 



FINALITÉ DE LA FONCTION

Sous la responsabilité du Responsable d'animation commerciale Garant de la réalisation des objectifs commerciaux, quantitatifs et qualitatifs, qui lui sont fixés

IL/ELLE INTERVIENT SUR TOUT OU PARTIE DES MISSIONS SUIVANTES

- **Garantir une qualité de conseil aux prospects et adhérents :**
 - o Maîtrise les fondamentaux de l'environnement juridique, fiscal, social et comptable des Professionnels et de la TPE
 - o Maîtrise les offres de son marché : santé, prévoyance, Vie, IARD, Capitalisation
 - o Se forme régulièrement, conformément à la réglementation DDA.
- **Développer un portefeuille d'entreprises et de professionnels en commercialisant les offres liées au marché**
 - o Optimise et planifie son activité commerciale et ses rendez-vous clients ;
 - o Prospecte son secteur et génère ses propres contacts (salons, téléphone, contact direct) ;
 - o Présente et argumente aux dirigeants (TNS ou non), salariés et élus du personnel des entreprises de 1 à 19 salariés, l'ensemble des offres ;
 - o Commercialise l'ensemble des produits de l'offre par une approche global ;
 - o Développe et entretient un réseau de prescripteurs et partenaires ;
 - o Représente la Mutuelle lors des manifestations commerciales et relations publiques ;
 - o Assure les remontées d'information sur la concurrence, les données d'environnement spécifiques à son territoire ;
 - o Est force de propositions pour des actions commerciales propres à son territoire.
- **Fidéliser et conseiller les entreprises et professionnels adhérents**
 - o Réalise des prises de rendez-vous par téléphone : de suivi, de relance ;
 - o Gère le cycle d'affaires de son portefeuille ;
 - o Négocie annuellement lors des opérations de renouvellement de contrat ;
 - o Présente en cas de besoin, aux entreprises les éléments de résultat de la gamme ainsi que la revalorisation annuelle ;
 - o Développe la multi détention ;
 - o Conseille les entreprises et professionnels adhérents sur le plan juridique, fiscal et social.
- **Participe à la mise en place et le suivi des contrats dans le respect de la politique tarifaire**
 - o Veille à la qualité des informations transmises ;
 - o Transmet aux services de gestion les éléments du contrat, et s'assure de leur bonne application ;
 - o Assure l'interface lorsque nécessaire
- **Qualifie et maintient les données de ses prospects et clients qu'il renseigne systématiquement sur l'outil de GRC (Gestion de la Relation Client)**
- **Rend compte à son responsable de son activité selon la fréquence demandée.**
- **Veille scrupuleusement au respect des procédures et des règles de l'entreprise.**

NIVEAUX

- **Niveau 1 - T2**
 - o Accompagne un ou des collègues dans une démarche de progression (prodiguer des conseils, aider en situation opérationnelle, montrer)
 - o Participe activement à la formation initiale et continue des collaborateurs du Service.
 - o Participe à la construction d'outils métier avec les fonctions support.
- **Niveau 2 - C1**
 - o Est identifié référent pour une période donnée sur un sujet précis.
 - o Est un interlocuteur spécialiste que chacun peut consulter
 - o Sur délégation de sa hiérarchie, peut co-animer l'activité commerciale