

# Commercial terrain en Assurances (Albi) H/F

## Informations générales

---



### Entité de rattachement

Etre ancré dans la réalité de nos clients et engagé auprès d'eux, quel que soit son métier, c'est ça être un vrai collaborateur Gan Prévoyance. Pour répondre à leurs attentes, postulez en nous indiquant ce qui fera de vous un vrai collaborateur Gan. Gan Prévoyance, filiale de Groupama, grand groupe d'Assurances français, est une entreprise à taille humaine spécialisée depuis plus de 70 ans dans le domaine de l'assurance de personnes et qui fait de la satisfaction clients sa priorité.

### Référence

GSO-Albi-2-32682

## Description du poste

---

### Intitulé du poste

Commercial terrain en Assurances (Albi) H/F

### Description de la mission

Etre conseiller de Gan Prévoyance c'est quoi ? C'est accompagner nos clients professionnels et particuliers tout au long de leur vie, en leur proposant des solutions personnalisées (individuelles et collectives) dans les domaines de la prévoyance, la retraite, la santé, l'épargne et l'immobilier locatif. Description de la mission Commercial dans l'âme ? Vous êtes à la recherche de sens dans votre travail ? Ne cherchez plus et continuez à lire notre offre ! Au-delà de notre chiffre d'affaires, nos parts de marché, de notre nombre de clients... (Informations que vous trouverez aisément sur le web), nous désirons vous parler du projet d'entreprise que nous pourrions partager ensemble... Notre mot d'ordre : la satisfaction de nos clients ! Disposant d'une gamme de produits complète en protection sociale, nous vous confions un portefeuille clients à rencontrer, conseiller et à fidéliser. Dans ce métier, il est important d'instaurer une relation de confiance et privilégiée avec vos clients pour les accompagner dans la protection de leur famille et la réalisation de leurs projets. Mais pas que : vous devez conquérir de nouveaux clients : prospection terrain, phoning, évènements, réseaux sociaux... une palette de possibilité que vous mettrez en œuvre selon votre stratégie de développement. Vous vous demandez comment s'organisent vos journées ? Vous travaillez de manière autonome, en étroite collaboration avec votre manager. Nous vous confions un secteur géographique bien défini, proche de chez vous, donc inutile de faire des km et km pour trouver vos clients. Montrez que vous êtes là et devenez le véritable référent Gan Prévoyance de la zone ! Pour y arriver, pas d'inquiétude ! Que vous veniez de l'assurance ou pas, vous bénéficierez d'une formation complète alliant théorie (6 semaines en résidentiel : nourris, logés) et mise en pratique sur le terrain avec votre manager. Il nous manque un point important non ? Que proposons-nous en termes d'avantages ? Une Rémunération motivante, non plafonnée, fondée sur la performance commerciale, avec un fixe et la

prise en charge de vos frais. D'autres avantages viennent compléter le package rémunération (complémentaire santé, carte ticket restaurant, Plan d'Epargne Entreprise, Participation et Intéressement, avantages sociaux et prestations CE...) Et enfin de véritables perspectives d'évolution au sein du groupe, un état d'esprit simple et convivial, des outils de travail performants (smartphone et tablette qui vous permet surtout d'aller jusqu'à la signature électronique : fini les dossiers papier à rallonge, les pertes de documents ...). Vous souhaitez travailler près de chez vous pour capitaliser sur votre connaissance du secteur et votre réseau relationnel. Nous sommes faits pour nous rencontrer !

### **Profil**

Nous rejoindre Ce sont nos clients qui nous incitent à toujours rechercher les meilleurs collaborateurs. Chez Gan Prévoyance, la personnalité, l'état d'esprit et la volonté d'engagement sont des critères fortement privilégiés. Priorité à l'agilité et au potentiel ! C'est particulièrement vrai pour le métier de commercial terrain en assurances. L'entreprise est aussi attentive aux candidats ayant déjà réussi dans le métier qu'à des candidats avec un tempérament de vendeur(se) et prêts pour une nouvelle aventure. Notre processus de recrutement s'effectue en plusieurs étapes : • Une présélection sur CV consolidé par un entretien téléphonique ou sur entretien vidéo différé ; • Un entretien avec votre futur consultant RH et un entretien avec votre futur manager ; • Des tests d'évaluation ou mises en situation peuvent être organisés

### **Localisation du Poste :**

**Secteur montagne de Murat à l'entrée d'Albi (Murat / Nages / Lacaune / Viane / Lacaze / Alban / Paulinet / Teillet / Villefranche & Cambon d'Albi)**

### **Profil ++ du Poste :**

CDI Statut Salarié

Temps plein

Jeunes ou moins jeunes ayant **un peu d'expérience dans le commercial** clientèle pro et/ clientèle particuliers (minimum 2 ans)

Possibilité Reconversion professionnelle

Poste ouvert RQTH

BAC + 2 souhaité

Formation de 6 semaines

Autonomie requise

Permis obligatoire

**Rémunération :** Base SMIC + Commissions + Bonus

**Missions :** Visiter / Fidéliser / Développer son portefeuille d'assurés de départ