

2025-7568 Conseiller commercial Centre Relation Client (F/H)

Informations générales

Description de l'entité	Entreprise de l'Economie Sociale, la Macif appartient à ses sociétaires. Chaque jour, près de 10 000 collaborateurs se mobilisent pour apporter la meilleure qualité de service à nos 5,3 millions de sociétaires et clients en assurances dommages, santé - prévoyance et finance - épargne. Avec un taux de fidélisation de 96%, notre plus belle réussite est la confiance qu'ils nous accordent. Rejoindre le Groupe Macif, c'est s'engager dans un Groupe qui innove et qui développe ses expertises sur le marché globalisé des services, notamment ceux de demain. C'est aussi s'engager dans un Groupe mutualiste, qui place les femmes et les hommes au cœur de sa stratégie de développement, notamment grâce à notre politique de ressources humaines, axée sur le développement et le renforcement des compétences de nos salariés.
-------------------------	---

Infos complémentaires

Télétravail	Oui
-------------	-----

Description du poste

Entité de recrutement	Macif
Pays	France
Régions	Hauts-de-France
Départements	Oise (60)
Lieu	COMPIEGNE
Métier	Relation et service client - Conseiller commercial à distance (F/H)
Intitulé du poste	Conseiller commercial Centre Relation Client (F/H)
Salaire brut annuel (visible sur le site carrière)	27938.75
Type de Contrat	CDI
Temps de travail	Temps plein
Date limite pour postuler	28/05/2025
Date de prise de fonction (souhaitée)	03/09/2025
Description des missions	Acteurs clés du fonctionnement de la Macif, les conseillers commerciaux ont pour missions de guider et accompagner les sociétaires en fonction de leurs besoins et de leur projet de vie. Nous sommes à la recherche de 11 Conseillers Commerciaux (F/H) à distance, à compter du 03 septembre 2025 pour compléter nos 6 équipes au sein du Centre de Relation Client de Compiègne (60). Au sein de notre site de Compiègne, vous travaillerez dans un open-space agréable et convivial. Ce dernier comprend une salle de restauration ainsi qu'une belle salle de détente. Enfin, un parking fermé facilitera votre stationnement. Descriptif du poste Répondre aux besoins du sociétaire par téléphone sera votre nouveau quotidien. Et à la Macif, nous n'avons pas de script ! Vous adaptez votre discours à votre interlocuteur ! Un portefeuille mutualisé et national, vous permettra d'atteindre vos objectifs commerciaux en : - Maintenant un taux élevé de satisfaction et de rétention des sociétaires - Optimisant chaque contact pour mener des actions commerciales de fidélisation sur les produits IARD MACIF adaptés aux besoins des sociétaires - Participant au développement de l'activité de nos agences par de la prise de rendez-vous Votre goût prononcé pour la vente est un gage de réussite. Votre leitmotiv ? L'excellence commerciale ! Intégration Une formation rémunérée vous sera dispensée en interne pour une durée de 3 mois afin de vous accompagner dans votre prise de poste. Elle alterne entre théorie et pratique sur nos produits, techniques de vente et outils informatiques. A l'issue, vous recevrez la certification professionnelle CAPA (Capacité Professionnelle en Assurance) reconnue par l'Etat.

Description du profil recherché	Profil recherché Côté expériences : nous cherchons des profils ayant une première expérience commerciale (conseil client régulier, vente conseil de produits techniques). Côté compétences comportementales : - Ponctualité, dynamisme et sourire (parce qu'il s'entend au téléphone) vous caractérisent, - Un goût prononcé pour les challenges et le dépassement des objectifs fixés, - Une excellente capacité relationnelle, Bénéfices pour vous ? - Intégrer une entreprise aux belles valeurs : la Macif s'engage à promouvoir la diversité et à garantir l'égalité de traitement pour tous. - Gagner en équilibre vie privée/professionnelle : 35h par semaine (amplitudes 8h - 20h), du lundi au vendredi, 1 seul samedi travaillé sur 6 (9h - 17h) - Limiter votre temps de trajet : 100 jours de télétravail par an, à la main du collaborateur, à partir de 6 mois d'ancienneté - Bénéficier d'une rémunération mensuelle brute attractive : 2 328,23€ (13ème mois et prime de vacances inclus). - Disposer d'avantages d'épargne : prime de participation et intéressement avec accès à un plan d'épargne entreprise et retraite (avec abondement) - Une rémunération croissante grâce à votre détermination individuelle/collective : prime de performance individuelle (maximum de 2700€ annuel brut) - Votre santé est importante : mutuelle avantageuse + régime prévoyance - Vous serez acteur de votre carrière : grâce au suivi de proximité managérial/RH et aux possibilités d'évolutions professionnelles au sein du groupe Aema... Et bien plus encore : carte ticket restaurant + CE + avantages pour les voyages + CESU de 94€ brut/mois par enfant de moins de 3 ans. Le processus de recrutement Marion, Chargée de développement RH, et Valentin, Chargé de Sourcing vous contacteront pour échanger avec vous ! Pensez à consulter vos mails ou sms ! Suite à cette étape, Marion vous invitera à un entretien en présence du manager.
---------------------------------	--

Demandeur

Nombre de postes à pourvoir	11
-----------------------------	----