

La MGP, **première mutuelle des forces de sécurité** avec une équipe d'environ 400 collaborateurs, offre depuis plus de 60 ans des solutions sur mesure pour répondre aux besoins de ses membres et de leurs proches. En tant qu'**acteur majeur de la protection sociale** et de la santé complémentaire, notre objectif est de satisfaire au mieux nos adhérents grâce à une offre complète incluant **santé** et **prévoyance**. Guidée par des valeurs de solidarité et d'entraide, la MGP est reconnue pour son expertise dans l'assurance de personnes et la qualité de ses services.

Dans le cadre du développement de notre activité, nous sommes à la recherche de notre futur(e) **conseiller(e) commercial(e)** en alternance (12 mois) au sein de nos différentes agences situées à Paris Garance, Rennes et Dijon.

Missions

Rattaché(e) au Responsable de chaque agence, vous serez en charge de **commercialiser nos offres** (par téléphone et en face à face) et **assurer la gestion de la relation client** (traitement des demandes de devis, suivi, modifications de contrats/garanties etc.).

Ainsi, vous aurez pour missions de :

Commercialiser les produits et les services :

- Mener des actions de phoning au quotidien
- Réaliser son plan d'actions individuel en déclinaison du plan d'actions local pour atteindre ses objectifs
- Générer des contacts qualifiés prospects et clients
- Conduire les bilans conseils prospects et clients sur l'ensemble des canaux (physique, téléphonique ou web)
- Commercialiser les produits répondant aux besoins du client et développer les arguments de vente appropriés

Fidélisation et multi-équipement :

- Assurer l'accueil physique en agence
- Vendre les produits en multi-équipement et adapter les garanties en fonction de l'évolution des besoins
- Répondre et traiter les demandes de gestion et les réclamations de premier niveau
- Orienter et conseiller les clients sur l'utilisation des différents canaux de communication avec la mutuelle
- Constituer les dossiers conformément aux procédures en vigueur
- Valoriser l'image de l'entreprise

Petit bonus : si vous êtes suffisamment à l'aise sur le poste, vous pourrez participer, avec votre tuteur, aux permanences commerciales organisées sur votre secteur géographique.

Pilote son activité :

- Renseigner et actualiser le CRM
- Assurer le reporting de son activité auprès de sa hiérarchie
- Assurer une veille concurrentielle sur son périmètre et remonter l'information
- Respecter les procédures en vigueur

Profil

Vous envisagez d'intégrer une licence ou un Bachelor (BAC+3) en assurances ou dans le domaine commercial et souhaitez découvrir les multiples facettes du métier de commercial. Doté(e) d'une bonne aisance relationnelle, vous aimez relever les challenges tout en garantissant la satisfaction de vos clients. Votre dynamisme et votre goût pour le travail en équipe sont de réels atouts pour mener à bien vos missions. Si vous vous reconnaissez dans ce profil, n'hésitez pas à postuler pour rejoindre notre équipe !

Salaire : conforme à la législation

La MGP est engagée dans une politique active de ressources humaines en faveur de l'égalité, de la diversité et du handicap. Nous rejoindre c'est intégrer une entreprise attentive à l'évolution professionnelle de ses collaborateurs à travers un accompagnement individualisé permettant d'acquérir une réelle expertise dans le secteur mutualiste.