

Collaborateur d'agence H/F en Assurances – CDI – Boulogne-Billancourt (92)

Elleboss, cabinet de recrutement, recherche pour son client, un Agent Général d'assurances AXA dont l'agence, à taille humaine, est située à Boulogne-Billancourt dans les Hauts de Seine :

Un(e) collaborateur/trice d'agence en Assurances

L'équipe, à taille humaine, composée de 3 personnes (l'agent et deux collaborateurs juniors) répond aux besoins de ses clients (particuliers et professionnels) en matière d'assurance et de banque.

Notre client propose des solutions personnalisées pour protéger les personnes et leurs proches, pour l'ensemble des besoins d'assurance auto, habitation, frais de santé, prévoyance, épargne, retraite, assurance-vie et crédit.

Leurs solutions s'adressent également à des clients professionnels : protection sociale du dirigeant et des salariés, responsabilité civile, responsabilité personnelle du dirigeant, retraite, épargne, protection santé.

Véritable partenaire de confiance, vous évoluerez dans une ambiance conviviale et bienveillante et prendrez part aux enjeux fort de satisfaction clients et au développement constant de l'agence.

Vous interviendrez plus précisément sur les sujets liés aux solutions d'assurances dédiées aux clients professionnels sur lesquels vous devrez être rapidement opérationnel(le) et autonome :

- Assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro)
- Assurance Multirisque professionnel
- Assurance santé et prévoyance collective
- Assurances-vie professionnelles
- Assurance retraite
- Épargne professionnelle

(Liste non exhaustive)

Vous serez accompagné via une méthodologie et une organisation éprouvée pour développer vos résultats et ceux de l'agence.

Ce recrutement s'inscrit dans un engagement long terme, notre client attend une implication forte et pérenne.

Vous aurez de belles perspectives d'évolution au sein de cette structure en développement.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Accueil physique de la clientèle (en alternance avec les autres collaborateurs de l'équipe)
- Suivi et Développement du portefeuille clients existant (multi vente de solutions d'assurances)
- Prospection commerciale (appels sortants) – 2h par jour
- Prise en charge des appels entrants
- Traitement des leads Axa
- Etablissement de devis et de contrats d'assurance
- Gestion des contrats

- Participation active aux actions commerciales de l'agence et de la compagnie, tant en assurance « dommages aux biens », qu'en assurances de personnes (santé, prévoyance, assurance emprunteur, assurance-vie et retraite)
- Contributions diverses à l'activité commerciale de l'agence (qualification du fichier client, classement, archivage, relances commerciales...)

Les missions peuvent évoluer en fonction de l'activité et des besoins de l'agence et de vos prises d'initiative en concertation avec le dirigeant.

Conditions :

- Rémunération : 27/32K€ brut annuel selon expérience + un intéressement commercial, non plafonné selon performance soumis à objectifs (versé mensuellement)
- Localisation : Boulogne-Billancourt (92)
- Expérience : 2/3ans dans une fonction commerciale dans l'univers de l'assurance.
- Contrat : CDI
- Statut : Employé
- Temps de travail : temps plein / 39 heures hebdomadaire
- Horaires de travail :
 - 9h-18h
 - Fin de journée à 17h une fois par semaine (journée à déterminer avec l'agent)

Profil :

- Bac +2 minimum
- 2/3ans dans une fonction commerciale dans l'univers de l'assurance.
- Connaissance des produits d'assurances dédiés aux professionnels
- Maîtrise des techniques de vente
- Très à l'aise en rendez-vous clientèle (par téléphone ou rdv physiques)
- Forte appétence commerciale : prospection à froid, rebond, fidélisation
- Expérience indispensable dans le domaine
- Orthographe et syntaxe parfaite
- Maîtrise des outils informatiques
- La connaissance du CRM Sales force est un plus

Savoir être :

- Organisé(e) / Rigoureux(se)
- Dynamique et curieux
- Réactif(ve)
- Sens du service et de la satisfaction client
- Engagé(e) / impliqué(e)
- Adaptabilité / Agilité
- Excellent relationnel

Avantages :

- Agence située dans un quartier vivant (commerces à proximité)
- Intéressement commercial dé plafonné
- Prime de fin d'année en fonction des résultats de l'agence
- Mise en place de challenges réguliers (chèques cadeaux...)
- Contrat mutuelle individuel ou familiale pris en charge à 80% par l'agence
- Bureaux équipés pour déjeuner sur site
- Ticket restaurant en projet pour 2025
- Pas de télétravail