

Conseiller(e) Commercial(e) Entreprises en Prévoyance Santé Collective - CDI

**Secteur Var Ouest (83) & Bouches-du-Rhône (13) & Toulon Est
& Dracénie Fréjus**



Rejoignez un acteur de référence de la protection sociale !

Qui sommes-nous ?

Dans le cadre du déploiement de sa stratégie commerciale et du renforcement de son équipe du service Développement, **La Mutuelle Verte** recrute des **Conseillers Commerciaux Entreprises Santé & Prévoyance H/F** pour accompagner sa dynamique de croissance sur les secteurs du **Var Ouest** et des **Bouches-du-Rhône**.

Acteur mutualiste reconnu, La Mutuelle Verte accompagne les particuliers, professionnels et entreprises dans la protection de leur santé et de leur avenir, avec une approche fondée sur la proximité, l'expertise et la qualité de service.

Aujourd'hui, nous recherchons des profils commerciaux de conquête : des professionnels animés par le terrain, la prospection, le challenge et la volonté d'ouvrir de nouvelles opportunités auprès des entreprises.

Votre métier :

Vous contribuez au développement commercial d'un acteur reconnu de la protection sociale, en accompagnant les entreprises dans la mise en place de solutions performantes et adaptées à leurs besoins en santé et prévoyance.

Partenaire de confiance de nos clients, en tant que conseiller commercial entreprises, vous incarnez un métier porteur de sens d'autant que ce poste allie relation client, conseil et stratégie commerciale.

Vos missions :

Au sein du service Développement, plus précisément de l'équipe commerciale, vous intervenez en véritable interlocuteur des décideurs (DRH, DAF, dirigeants) pour promouvoir les offres collectives de La Mutuelle Verte. Vous travaillez en lien étroit avec les équipes techniques afin de bâtir des propositions adaptées.

Nous recherchons **un(e) Conseiller(e) Commercial(e) Prévoyance Santé Collective (H/F)**.

Vos principales missions s'articulent autour des responsabilités suivantes :

- ☒ Développer activement votre portefeuille en prospectant les TPE, PME et Travailleurs Non-Salariés (artisans, commerçants, professions libérales) sur votre territoire.
- ☒ Identifier les besoins de vos clients et proposez des solutions de santé et prévoyance adaptées à leurs enjeux humains, sociaux et économiques.
- ☒ Construire des relations durables grâce à un accompagnement personnalisé et à forte valeur ajoutée.
- ☒ Apporter votre expertise technique et réglementaire afin d'aider les entreprises à anticiper les évolutions de leur environnement social et assurantiel.
- ☒ Piloter votre activité avec autonomie en mettant en œuvre les actions commerciales définies avec la Direction et en étant force de proposition pour développer votre secteur.
- ☒ Intégrer les réseaux business de votre territoire et agissez comme un véritable ambassadeur de La Mutuelle Verte au sein de ces derniers.

Profil :

Vous êtes avant tout un(e) professionnel(le) du développement commercial !

Vous aimez le contact, les échanges de qualité et la satisfaction client vous motive. Vous savez écouter, comprendre les besoins et traduire ces attentes en solutions concrètes. Vous êtes capable de créer une relation de confiance durable.

Formation et expérience :

Diplôme Bac +3 (commerce, droit, économie...) ou Bac +2 avec au moins 3 ans d'expérience en banque, assurance ou économie.

Une expérience en banque, assurance ou économie serait un plus.

Vos atouts :

- Solide culture commerciale associée à une bonne maîtrise des aspects techniques et réglementaires.
- Goût du terrain, sens du résultat et capacité à développer un réseau professionnel.
- Autonomie, organisation et esprit d'initiative.

Pourquoi rejoindre La Mutuelle Verte ?

Un environnement stimulant

Vous évoluez au sein d'une mutuelle reconnue pour son expertise et sa proximité avec ses adhérents et partenaires.

Une véritable montée en compétences

Dès votre arrivée, vous bénéficiez d'un parcours d'intégration complet ainsi que d'une formation approfondie à notre secteur, nos outils et notre environnement réglementaire.

Un accompagnement de proximité

Vous êtes soutenu(e) au quotidien par votre responsable et par des équipes expertes engagées dans votre réussite.

Une rémunération attractive

- **Salaire fixe** selon votre expérience.
- **Variable motivant** et directement lié à votre performance.
- Outils et moyens nécessaires à votre réussite commerciale.

De réelles perspectives

En rejoignant La Mutuelle Verte, vous intégrez une structure à taille humaine offrant des opportunités d'évolution et de développement professionnel.

Alors, prêt(e) à relever le défi ?

Vous souhaitez mettre votre expertise commerciale au service d'une entreprise engagée et en pleine dynamique de développement ?

Rejoignez La Mutuelle Verte et contribuez à protéger les entreprises, leurs dirigeants et leurs salariés grâce à des solutions de Santé et de Prévoyance performantes et responsables.

Nous avons hâte de découvrir votre candidature !

Type de contrat :

- CDI (statut ETAM)
- Rémunération selon expérience fixe à partir de 30 K€/13 mois + variable
- Poste à pourvoir dès que possible.
- Temps plein (38h par accord d'entreprise)

Parce qu'un bon cadre de travail passe aussi par de bons avantages, voici ce qui est mis en place dans notre Mutuelle :

- Une quinzaine de jours de repos supplémentaires (RTT),
- Possibilité de monétarisation des RTT,
- Dispositif de compte épargne-temps (CET),
- Intéressement/Participation,
- Dispositif de Prévoyance haut de gamme,
- Mutuelle d'entreprise premium,
- Retraite complémentaire versée sur un Plan épargne retraite (PER),
- Coffre-fort numérique sur lequel sont déposés vos bulletins de paie,
- Titres restaurant (carte Up Déjeuner),
- Espace déjeuner/détente,
- CSE (réductions tarifaires),
- Prise en charge à 75 % de l'abonnement transport public,
- Aide mensuelle pour l'abonnement parking,
- Local à trottinettes avec recharges électriques gratuites

Lien dépôt candidatures : recrutement.developpement@mutuelleverte.com