

# Commercial sédentaire junior F/H

Paris La Défense

## Pourquoi nous rejoindre ?

Parce qu'ici, on ne parle pas seulement d'assurance : on parle de confiance, d'impact et de bien-être au travail.

PME à taille humaine, Add Value Assurances est la 1ère place de courtage du marché français. Spécialistes du risque d'entreprise IARD, nous proposons une offre de services unique couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur : aide au placement, gestion de portefeuille, gestion de sinistres, mise en conformité, digitalisation et formation.

Add Value Assurances est labellisée Great Place to Work® et ce label reflète réellement notre façon de fonctionner : exigence, bienveillance et convivialité guident nos échanges et nos décisions au quotidien. Si vous recherchez une entreprise où l'humain compte autant que la performance, vous êtes au bon endroit.

## Votre rôle

Rattaché(e) au **Directeur commercial**, vous jouerez un rôle clé dans l'animation et le développement de notre réseau de courtiers.

## MISSIONS

---

### Onboarding & accompagnement

- Assurer le **processus d'onboarding des nouveaux courtiers** : présentation d'Add Value Assurances, de nos produits et services, qualification du potentiel, formation initiale.

### Réactivation des courtiers inactifs

- Mener des **campagnes d'appels (environ 30/jour)** et utiliser l'ensemble des canaux pertinents pour reprendre contact.
- Planifier et assurer des **rendez-vous de qualification et de relance**.

### Prospection et développement

- Prospecter de **nouveaux courtiers** sur la base de cibles définies : ouverture de comptes, formation, montée en compétences.

### Animation commerciale

- Contribuer aux **campagnes produits et innovation** : communication ciblée, mise en avant des nouveautés et temps forts commerciaux.

### Vos objectifs principaux :

- Convertir** les courtiers inactifs en courtiers actifs et producteurs.
- Ouvrir de nouveaux comptes courtiers** et accompagner leur montée en production.

- Participer activement aux **campagnes « produits »**, avec un suivi précis des appels qualifiés et des actions menées.

## PROFIL RECHERCHÉ

---

Nous recrutons nos futurs collaborateurs pour leurs compétences et surtout pour leur ouverture d'esprit, leur savoir être et leur motivation. Nous mettons tout en œuvre pour qu'ils puissent appliquer leurs compétences, les faire évoluer et en acquérir de nouvelles.

- Titulaire d'un **Bac +2 minimum** en Assurances ou en Commerce.
- Une expérience en **commercial, animation de réseau** ou **relation partenaires** est un vrai plus.
- Excellent relationnel et **aisance commerciale**.
- Organisé(e), dynamique, curieux(se) et orienté(e) solutions.
- Envie de s'investir pleinement dans une entreprise en pleine croissance, où l'initiative et l'autonomie sont valorisées.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

---

- CDI.
- Date de début : octobre 2026.
- RTT.
- Télétravail ponctuel.

### Rémunération

- **35 000 €** + variable basé sur des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

### Avantages

- Mutuelle AXA famille (prise en charge à 70%).
- Prévoyance + PER (prise en charge à 70%).
- Participation au Restaurant Inter Entreprise.
- Participation à l'abonnement sportif.

## PROCESSUS DE RECRUTEMENT

---

En trois étapes, pour apprendre à se connaître davantage :

- Phase de test avec une épreuve issue du GMAT (partie « résolution de problèmes et arithmétique » - 40') + un cas pratique à l'écrit (questions ouvertes), dans nos locaux.

En fonction des résultats à ces deux épreuves, vous pourrez être recontacté pour :

- Entretien avec le futur N+1 (envoi d'un test de personnalité en amont).
- Entretien final avec Benoit (Président) et Sandrine (DRH).