

Commercial sédentaire junior F/H

📍 Paris La Défense

Pourquoi nous ?

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

Add Value Assurances est labellisée *Great Place to Work*® — et ce n'est pas juste un label, c'est notre manière de fonctionner : exigence, bienveillance & convivialité.

Ce que vous ferez et aimerez

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

Vos 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.

Et vous, dans tout ça ?

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.

Profil recherché :

- 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.

Rémunération :

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

Infos complémentaires sur le poste

- CDI
- Télétravail ponctuel
- RTT
- Mutuelle AXA famille (prise en charge à 70%)
- Prévoyance + PER (prise en charge à 70%)
- Participation au Restaurant Inter-Entreprises
- Participation à l'adhésion à une activité sportive / salle de sport dans nos locaux
- Bureau moderne et central

Processus de recrutement

Étape 1 : Test type GMAT (résolution de problème et arithmétique - 40') + cas pratique (questions ouvertes - 40') dans nos locaux

Étape 2 : Entretien avec le manager + test de personnalité envoyé au préalable (1h10)

Étape 3 : Entretien avec Benoît (Président) et Sandrine (DRH)