

# Les 18 métiers commerciaux

## COMMERCIAL CLIENTÈLE DE PROFESSIONNELS



### MISSION

Itinérant, vous développez et exploitez les opportunités sur votre marché de professionnels (agriculteurs ou artisans, commerçants, professions libérales...).

À partir du diagnostic de leurs besoins, vous apportez à vos clients des conseils appropriés et composez, en réponse à leurs attentes, une offre globale personnalisée (responsabilités, locaux professionnels, exploitation et production, prévoyance, retraite...).

Pour les fidéliser et construire avec eux une relation de confiance et de proximité, vous les suivez régulièrement et les accompagnez dans la réalisation de leurs projets privés et professionnels.

Vous menez aussi une prospection active pour conquérir de nouveaux clients, avec le support du centre de relations clientèle.

Vous agissez dans le cadre d'un plan d'actions commerciales annuel, pour atteindre les objectifs fixés, en qualité et en quantité d'affaires.

### PROFIL

Véritable expert en analyse de risques, vous maîtrisez l'ensemble des gammes de produits de votre marché, les réglementations et l'environnement socio-économique de votre activité et de celle de vos clients. Organisé, curieux et persévérant, vous avez le sens du conseil et une vraie culture du résultat et êtes aguerri aux méthodes de vente et de négociation.

### ENTREPRISES

Caisses régionales Groupama, filiales.

Postulez sur  
[www.groupama-gan-recrute.com](http://www.groupama-gan-recrute.com)