

AVIS DE RECRUTEMENT

L'agence conseil GDB & ASSOCIÉS recrute pour une compagnie d'Assurance basée au Bénin (Cotonou), **Deux (02) commerciaux en charge du corporate**.

Ils auront en charge le développement du portefeuille 'Corporate' de la compagnie. Leur rôle sera d'identifier des sociétés cibles, d'organiser des missions de prospections et de réaliser les objectifs quantitatifs et qualitatifs sur le portefeuille à charge.

Les commerciaux en charge du corporate doivent :

- Avoir une **Licence (Niveau BAC+3) en Marketing et action commerciale/ Banque Finance Assurance /Commerce** ou équivalent ;
- Justifier **d'une expérience minimum de 3 ans en développement du corporate** dans une compagnie d'assurance ou en cabinet de courtage ou autres financiers ;
- **Avoir un bon potentiel en prospection et vente aux entreprises**, en animation d'équipes et le goût de la relation client ;
- Avoir une bonne maîtrise des produits d'assurance « Vie » serait un atout.

MISSIONS

Les **commerciaux en charge du corporate** auront pour mission de :

- Mettre en application la politique commerciale ;
- Participer à la fixation des objectifs commerciaux et aux divers moyens de les atteindre ;
- Assurer le développement des activités de la compagnie d'assurance en établissant les relations avec les sociétés cibles ;
- Négocier les contrats commerciaux auprès des entreprises ;
- Suivre les évolutions du marché et les besoins des clients afin de proposer des services adaptés ;
- Mettre en place une politique de fidélisation de la clientèle ;
- Veiller au suivi des divers contrats contenus dans son portefeuille ;
- Animer les équipes commerciales et les former aux techniques de ventes ;
- Assurer un reporting des actions menées à la Direction.

APTITUDES ATTENDUS

- Avoir une bonne connaissance du marché local ;
- Être un fin négociateur, doté d'un esprit entrepreneurial avéré et passionné par le développement commercial et le contact humain ;
- Savoir mener un entretien et mettre son interlocuteur en confiance ;
- Être capable d'adapter sa communication aux différents interlocuteurs ;
- Être dynamique, rigoureux et créatif ;
- Force de proposition, d'innovation et dans le respect des délais.

QUALITES :

- Avoir le sens de la négociation ;
- Avoir le sens de l'écoute et détection des besoins des clients ;
- Faire preuve de persévérance ;
- Avoir une forte capacité d'adaptation ;

- Capacité d'écoute et d'expression (orale et écrite), aptitudes relationnelles ;
- Sens de l'organisation, esprit critique d'analyse et de synthèse ;
- Rigueur, discrétion, intégrité et honnêteté intellectuelle.
- Savoir travailler en équipe.

LANGUES

- Avoir une bonne maîtrise de la langue française à l'oral et l'écrit.
- Avoir une bonne connaissance de la langue anglaise à l'oral et l'écrit serait un atout.

COMMENT POSTULER ?

Veillez nous envoyer votre dossier de candidature à l'adresse : rh@gdbconsulting.fr

Celui-ci devra contenir votre CV détaillé en format Word ou PDF (mentionnant les noms et prénoms de **deux personnes ressources de référence** professionnelle avec leurs contacts), **vos diplômes, attestations de mission, de travail ou tout autre preuve d'expérience professionnelle** et votre **lettre de motivation** adressée à la cheffe de mission RH de GDB & ASSOCIÉS.

Attention : les CV en format image (Jpeg ou png) seront purement rejetés.

AU PLUS TARD LE 25 MARS 2024 à 12H00.

Pour plus d'informations : +229 91 71 22 23.

