

## CHARGÉ(E) DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL H/F

### CARTE BLANCHE PARTENAIRES

**Lieu :** Paris 2e

**Type de poste :** CDI – Cadre - À temps plein

**Disponibilité :** ASAP

### À PROPOS

Carte Blanche Partenaires intervient depuis 20 ans auprès des professionnels de santé et des assurances santé en développant des services innovants pour plus de 12,5 millions d'assurés.

**Notre mission ?** Faciliter l'accès aux soins et aux équipements de santé, par la maîtrise des tarifs et le contrôle de la qualité tout en permettant un accès de proximité.

**Notre spécialité ?** La santé visuelle, auditive et bucco-dentaire, et la conception de services innovants d'accompagnement dans le parcours de santé.

**Notre ADN ? L'innovation !** Un enjeu majeur pour offrir aux bénéficiaires & adhérents des offres et services capables d'améliorer leur parcours de santé tout en intégrant les enjeux du numérique en santé.

**Notre savoir-faire ?** Depuis 20 ans, Carte Blanche Partenaires développe des services et réseaux de soins pour le compte de ses **55 complémentaires santé clientes, incluant 19 actionnaires, des acteurs majeurs du secteur : AESIO MUTUELLE, ABEILLE ASSURANCES, GENERALI, EQUITE, HENNER, KLESIA MUT, CARCEPT, KLESIA PREVOYANCE, AMM, MPPM, MUTUELLE NUOMA, MNH, PACIFICA, PREDICA, MSG, SOGECAP, SWISSLIFE CEGEMA, THÉLEM ASSURANCE ...**

**Nous rejoindre, c'est intégrer une entreprise solide, innovante, ambitieuse et en pleine croissance, qui anticipe les nouvelles tendances et participe activement aux grands enjeux qui vont transformer le système de santé français.**

**Proximité, Innovation et Ouverture sont les valeurs que nous défendons !**

## DESCRIPTION DU POSTE

Dans le cadre d'une création de poste, le charge de développement commercial prospectera le secteur du courtage d'assurances en vue d'acquérir de nouveaux clients.

## MISSIONS

*Concrètement, les missions sont de :*

### Prospection et conquête de nouveaux clients

- Présenter l'entreprise et ses services au niveau national.
- Assurer une veille économique sur le marché afin de détecter les opportunités commerciales.
- Participation à la réponse aux appels d'offre en collaboration avec les équipes.
- Rédiger les propositions commerciales et assurer l'ensemble des phases de négociation et de signature du contrat de partenariat, en étroite collaboration avec la Directrice Relation Client.
- Elaboration du plan d'action commercial
- Assurer un reporting de son activité auprès de la Direction Relation Client sur la base de tableaux de bord (rendez-vous, taux de transformation...).

### Autres activités

- Représenter l'entreprise lors des événements (colloques, séminaires, salons...).
- Animer certains événements organisés par l'entreprise (petits déjeuners de présentation de l'offre produit aux prospects, séminaires réunissant les principaux clients, etc.).

## COMPETENCES

- Bonne connaissance générale des assurances, mutuelles, de la santé et du tiers-payant.
- Bonne connaissance des services proposés à la vente et sens du service.
- Maîtrise des techniques de négociation et des techniques de vente au niveau direction.

## SAVOIR-ÊTRE

- Bonnes qualités relationnelles afin de développer des contacts privilégiés avec ses clients.
- Dynamisme et réactivité afin de s'adapter à l'évolution constante des besoins des clients et de faire face à la pression de la concurrence.
- Force de persuasion afin de défendre la qualité de la prestation proposée ou effectuée.

## PROFIL RECHERCHÉ

- École supérieure de commerce
- Diplôme de type Bac +5 : Marketing, Stratégie Commerciale, Management
- Expérience : 5 ans d'expérience sur un poste similaire.
- **Poste ouvert aux personnes en situation de handicap.**

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Mutuelle prise en charge à 100% par l'employeur pour l'assuré et ses ayants-droits
- Tickets restaurants
- Chèques cadeaux Noël / Chèques vacances / Tickets CESU
- Plan Épargne d'Entreprise
- Intéressement
- Rémunération fixe sur 12 mois + part variable

## NOUS VOUS PROPOSONS

Un poste au sein d'une structure solide, en pleine croissance et évoluant dans un environnement dynamique et agréable.

Merci de nous adresser vos candidatures par mail à l'adresse suivante :

[rh@carteblanchepartenaires.fr](mailto:rh@carteblanchepartenaires.fr)