Conseillère commerciale assurance / Business Developer

Né(e) en 1977 · 92800 Puteaux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 261005153105

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/1999 — Bac +2
DEUG Lettres Modernes Spécialisées
Bac
Baccalauréat Lettres

Expériences professionnelles

01/2026 - à ce jour — Conseillère commerciale assurance

Accueil et conseil des clients en agence et par téléphone, identification des besoins, proposition de solutions d'assurance, commercialisation de la gamme, développement et fidélisation du portefeuille, gestion des contrats et suivi des dossiers, actions de fidélisation et relance commerciale.

01/2019 - 12/2025 — Business Developer

Prospection et développement de nouveaux clients BtoB et BtoC, développement du chiffre d’affaires, gestion et fidélisation du portefeuille clients, identification d’opportunités commerciales, négociation et suivi des contrats, vente de produits et services, relance commerciale.

06/2018 - 11/2018 — Conseillère financière

Gestion de la relation client, gestion des demandes de crédit et analyse des dossiers, collecte des documents financiers, montage des dossiers, conseil en assurance, accompagnement des clients dans leurs démarches, collaboration avec les équipes commerciales.

01/2015 - 01/2018 — Business Developer

Analyse de crédits, gestion administrative, prospection commerciale et vente de services, conformité et procédures, fidélisation et développement du portefeuille clients, participation à des salons et événements professionnels.

01/2010 - 01/2015 — Chargée de portefeuille

Gestion de bases de données, reporting commercial, études et analyses de crédits grands comptes BtoB, gestion des priorités, suivi des accords, travail en équipe, collaboration avec les services risques, sens de l’organisation.

01/2005 - 01/2010 — Chargée d’affaires

Acquisition de nouveaux clients assurance, gestion et suivi des contrats d’assurance, sens du service client, développement commercial et fidélisation, persévérance.

01/2000 - 01/2005 — Business Developer

Gestion et développement d’un portefeuille grands comptes, prospection téléphonique et physique, négociation commerciale et suivi client, force de proposition, reporting régulier via CRM, diplomatie, réactivité, esprit d’équipe.

Langues

Français (maternelle)

Atouts

Prospection BtoB/BtoC, Développement du chiffre d’affaires, Gestion et fidélisation du portefeuille clients, Négociation commerciale, Vente de produits et services, Relance commerciale, Gestion de la relation client, Analyse de crédits, Collecte de documents financiers, Conseil en assurance, Accompagnement des clients, CRM, Reporting commercial, Travail en équipe, Sens de l’organisation, Excellent relationnel, Persévérance, Diplomatie, Réactivité, Force de proposition

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.