

Fiche métier

Assistant commercial

→ Les métiers de la protection sociale, de la santé et de la prévoyance

→ Famille développement commercial

Description du poste

L'assistant commercial assure l'assistanat commercial et contribue à la préparation de l'action commerciale des conseillers mutualistes ou chargés de développement entreprise. Il assure le suivi de l'activité commerciale des adhérents et des prospects en utilisant les techniques bureautiques. Il participe également à l'accueil et à la fidélisation des clients.

Autres appellations

- Secrétaire commercial
- Assistant commercial individuel
- Assistant commercial collectif

Activités principales

- Prendre les rendez-vous pour les conseillers mutualistes, gérer et suivre les agendas, assurer les relances téléphoniques assorties d'une argumentation commerciale,
- Assister le ou les conseiller(s) mutualiste(s) pour établir une relation et fournir des précisions techniques et administratives,
- Assurer des permanences pour apporter des informations nécessaires aux adhérents et aux prospects,
- Assurer le suivi par des contacts téléphoniques réguliers pour consolider et fidéliser la relation,
- Faire circuler l'information utile à l'équipe des commerciaux,
- Etablir les contrats et d'en assurer la transmission auprès des interlocuteurs concernés,
- Assurer la gestion et le suivi de ces contrats

Compétences mutualistes

Compétences mutualistes

- Connaître l'identité et les valeurs mutualistes (histoire, appartenance à l'ESS, acteurs, écosystème, facteurs de différenciation...)
- Valoriser la différenciation mutualiste auprès des adhérents/patients
- Connaître les points clefs de la réglementation de la protection sociale
- Connaître les types de produits, l'offre de services et l'organisation de la mutuelle

Compétences relationnelles

Compétences relationnelles

- Mettre en valeur les produits et services de sa mutuelle auprès des adhérents, des prospects et des partenaires
- Savoir assurer l'accueil physique, téléphonique et administratif des personnes accompagnées
- Analyser une situation (individuelle ou collective) pour proposer les réponses adaptées
- Adapter sa posture et sa communication à différents profils d'interlocuteurs
- Maîtriser les techniques d'entretien

Compétences techniques

Compétences techniques

- Prendre en compte les offres concurrentes dans son activité de conseil

- Prendre en compte la réglementation spécifique à l'intermédiation dans les relations aux clients - adhérents
- Appliquer les règles et procédures définies par la mutuelle
- Assurer des activités commerciales en lien avec les équipes de conseillers

Compétences transversales

Compétences transversales

- Savoir travailler en équipe
- Savoir organiser son activité en autonomie et utiliser les marges de manœuvre accordées
- Maîtriser les fonctions courantes de logiciels de traitement de texte – tableur – base de données et d'une messagerie électronique
- Organiser et prioriser son activité en autonomie en utilisant les marges de manœuvre accordées
- Être réactif en vue d'améliorer son intervention ou le service proposé

Devenir Assistant commercial

- De niveau bac à bac + 2 ou expérience équivalente
- Possibilité d'accès avec un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) d'assistant commercial accessible à l'issue de parcours de formation individualisés ou par la validation des acquis de l'expérience.

MOBILITE PROFESSIONNELLE

Postes précédents

- Téléconseiller
- Débutant
- Assistant commercial d'un autre secteur
- Chargé d'accueil et de relation clients
- Gestionnaire back-office
- Reconversion filière administrative (assistant de gestion, assistant manager)

Evolutions professionnelles

- Chargé d'accueil et de relation client/adhérent
- Conseiller mutualiste collectif
- Conseiller mutualiste individuel
- Gestionnaire prévoyance
- Gestionnaire santé
- Spécialiste prévoyance
- Spécialiste santé
- Assistant manager
- Assistant de direction

Proximité des métiers

MÉTIER DE BASE

Assistant commercial

PROXIMITÉ PROCHE

Chargé d'accueil et de relation
client/adhérent

PROXIMITÉ LOINTAINE

Conseiller mutualiste individuel

Gestionnaire santé

Gestionnaire prévoyance

PROXIMITÉ ÉLOIGNÉE

Conseiller mutualiste collectif

Spécialiste santé

Spécialiste prévoyance