

## Fiche métier

# Conseiller mutualiste collectif

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

→ Famille développement commercial

### Description du poste

Le conseiller mutualiste collectif prospecte et développe un portefeuille de clientèle d'entreprises dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise. Il leur propose des solutions et prestations dans le domaine de la complémentaire santé et de la prévoyance dans le respect des règles et procédures en vigueur. Le conseiller mutualiste collectif se déplace dans les entreprises et est amené à rencontrer des interlocuteurs différents. Il est soumis à des objectifs commerciaux.

### Autres appellations

- Chargé de développement entreprises
- Conseiller entreprise
- Chargé de clientèle
- Chargé de mission
- Commercial collectif

### Activités principales

- Sélectionner une offre adaptée à la situation et aux besoins d'une entreprise
- Apporter une expertise sociale
- Négocier avec une entreprise une offre multi-produits dans le respect de la réglementation en vigueur
- Prendre en compte les différentes contraintes réglementaires dans son activité de conseil
- Utiliser des techniques commerciales pour vendre des contrats adaptés aux besoins des adhérents et des prospects
- Valoriser l'image et l'offre de services de la mutuelle et de la mutualité en général
- Analyser le marché et proposer des actions de développement
- Suivre et analyser son activité commerciale en utilisant les outils de suivi et de
- Gestion administrative et commerciale
- Optimiser son organisation et ses visites auprès des entreprises
- Suivre et fidéliser un portefeuille d'entreprises
- Assurer un reporting et participer au travail d'équipe

### Compétences mutualistes

#### Compétences mutualistes

- Connaître les types de produits, l'offre de services et l'organisation de la mutuelle
- 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

### Compétences relationnelles

#### Compétences relationnelles

- Mettre en valeur les produits et services de sa mutuelle auprès des adhérents, des prospects et des partenaires
- Analyser une situation (individuelle ou collective) pour proposer les réponses adaptées
- Gérer les situations difficiles et/ou conflictuelles
- Représenter la mutuelle vis-à-vis des partenaires externes et des adhérents - clients - patients

- Adapter sa posture et sa communication à différents profils d'interlocuteurs

## Compétences techniques

### Compétences techniques

- Prendre en compte les offres concurrentes dans son activité de conseil
- Assurer une veille sur les pratiques innovantes
- Maîtriser la réglementation de l'assurance collective
- Maîtriser les règles et outils de tarification
- Prendre en compte la réglementation spécifique à l'intermédiation dans les relations aux clients - adhérents
- Identifier et exploiter toute opportunité de proposition commerciale, quelle que soit la demande formulée par l'interlocuteur
- Maîtriser les techniques de négociation
- Maîtriser les processus d'analyse et de gestion des risques en respectant la stratégie de la mutuelle dans le domaine
- Appliquer la politique de développement définie par la mutuelle
- Participer à la construction de plans de prospection ou d'actions commerciales
- Maîtriser les techniques de fidélisation de la clientèle
- Maîtriser les techniques d'entretien, de rebond commercial et/ou de proposition de services

## Compétences transversales

### Compétences transversales

- Etre proactif en participant à l'amélioration de son intervention ou du service proposé
- Renseigner et consulter les applicatifs informatiques spécifiques au métier
- Savoir organiser son activité en autonomie et utiliser les marges de manœuvre accordées
- Réaliser un suivi de son activité en utilisant les outils de reporting
- Maîtriser les bases de données et les outils de requête
- Suivre et évaluer les résultats des actions et services mis en œuvre

## Devenir Conseiller mutualiste collectif

- De niveau Bac +2 à Bac+3 ou expérience équivalente
- Possibilité d'accéder à cet emploi avec un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) Conseiller mutualiste collectif accessible à l'issue d'un parcours de formation individualisé ou par la validation des acquis de l'expérience (VAE).

## MOBILITE PROFESSIONNELLE

### Postes précédents

- Assistant commercial
- Conseiller mutualiste individuels

### Evolutions professionnelles

- Chargé de communication
- Chargé de marketing opérationnel
- Conseiller mutualiste individuel
- Spécialiste prévoyance
- Spécialiste santé
- Responsable de marché
- Responsable grands comptes

→ Directeur commercial

### Proximité des métiers

MÉTIER DE BASE

Conseiller mutualiste collectif

PROXIMITÉ PROCHE

Conseiller mutualiste individuel

PROXIMITÉ LOINTAINE

Spécialiste prévoyance

Spécialiste santé

PROXIMITÉ ÉLOIGNÉE

Chargé de communication

Chargé de marketing opérationnel