

CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL RESEAU COURTAGE f/h



A propos de notre client

Le groupe APRIL est le leader national du courtage grossiste. Dans le cadre de son développement APRIL Partenaires Réunion recherche une ou un Chargé de Développement Commercial pour son réseau de courtage.

Description

Rattaché(e) au Responsable Développement d'APRIL Partenaires Réunion, vous participez à la mise en place de la stratégie commerciale et vous déployez sur le terrain l'animation commerciale IARD auprès de nos partenaires courtiers et des réseaux de distribution sur les univers du Dommage et plus particulièrement sur les marchés du Particulier et du Professionnel notamment celui du Bâtiment. A ce titre vos principales responsabilités sont :

- Contribuer à la croissance des comptes en portefeuille en présentant les gammes et nouveautés produits, notamment ceux à destination des acteurs du bâtiment
 - Animer le réseau de partenaires et mettre en place des actions commerciales personnalisées adaptées aux besoins de chacun ainsi que les actions nationales orchestrées par la Direction du Développement et Marketing
 - Développer des nouveaux partenariats commerciaux avec les acteurs du secteur non encore en portefeuille, qualifier les marchés et chiffrer les potentiels dans notre CRM
 - Suivre les divers KPI et est force de proposition dans l'analyse de ceux-ci
 - Fidéliser les acteurs du réseau en répondant à leurs attentes et en développant des relations basées sur la qualité de service et la confiance mutuelle
 - Etre force de propositions au sein d'une équipe à taille humaine, rapporteur(euse) des observations du marché et ambassadeur(rice) d'une marque en croissance
-

Profil recherché

De formation supérieure de type BTS ou Ecole de Commerce, vous bénéficiez d'une expérience professionnelle réussie dans un poste à dimension commerciale en compagnie

d'assurance ou d'assistance, ou en cabinet de courtage ou dans les services aux grands comptes. Une connaissance du marché de la construction serait un plus apprécié.

Vous êtes une personne dotée de dynamisme commercial, formée aux techniques de Business Developer, et d'une forte capacité de conquêtes, votre sens de l'organisation et votre autonomie, alliés à votre sens relationnel aiguisé et votre capacité d'implication dans un projet entrepreneurial seront autant d'atouts qui vous permettront de réussir.

Informations complémentaires :

- poste en CDI basé au Port avec déplacements sur toute l'île
- rémunération attractive composée d'un fixe et d'un variable
- véhicule de fonction, surface pro, téléphone portable
- mutuelle, prévoyance, tickets restaurants, chèques vacances, participation ou intéressement selon conditions

Pour postuler : <https://jobaffinity.fr/apply/jcghjtfy0j4tvhj8>