

→ **Votre mission**

Au sein du département des Assurances Collectives, l'Inspecteur Commercial fidélise et anime le réseau de courtiers confiés. Il assure le développement du chiffre d'affaires en prévoyance et santé à travers ce réseau et la prospection de nouveaux partenaires.

L'Inspecteur mène une analyse précise (secteurs géographiques ou d'activité, conventions collectives, accords d'entreprise, démographies, besoins, ...) pour répondre aux besoins objectifs et au budget de l'entreprise.

Expert sur les produits d'assurances collectives, l'Inspecteur bénéficie d'une expérience terrain, et doit avoir un réel sens du service afin de développer un relationnel de qualité avec le courtier de son portefeuille.

→ **Votre évolution demain**

Selon les profils et les ambitions, l'inspecteur commercial au-delà du développement de son portefeuille pourra évoluer vers des fonctions managériales ou d'expertise.

→ **Votre profil**

Idéalement l'inspecteur doit avoir une expérience commerciale réussie dans le secteur des assurances collectives (Compagnies d'assurance, mutuelles, société de courtage...). Il doit être rigoureux, autonome et passionné par la vente. Pour convaincre ses interlocuteurs, il devra également maîtriser les produits et s'intéresser à l'environnement juridique et social. C'est aussi un très bon communicant doté d'un excellent relationnel.