



Le groupe Lourmel recherche un conseiller commercial itinérant sur la région Sud-Est.

Créé par et pour des imprimeurs, notre groupe de protection sociale est historiquement dédié aux industries du message imprimé et digitalisé. Sa mission est de protéger, d'assurer et de défendre les intérêts de ses adhérents, en matière de prévoyance, de santé et de retraite complémentaire.

Depuis plus de 60 ans, nous nous engageons aux côtés des salariés, des chefs d'entreprise et des retraités, quelle que soit leur situation, y compris dans des moments difficiles, car nous savons que la vie n'épargne personne.

C'est avec responsabilité que nos équipes s'impliquent auprès de nos adhérents, de nos partenaires en étant proches et à l'écoute. Chaque jour, elles trouvent des solutions adaptées aux problématiques qui leur sont soumises, avec conviction, patience et bienveillance. C'est là notre différence et nous la cultivons en portant haut nos valeurs paritaires : l'ouverture (d'esprit, aux autres), l'engagement (envers tous) et le partage (avec chacun).

Notre Groupe en fort développement depuis plusieurs années, s'est également doté d'une société d'assurances afin de mettre son expertise au service du plus grand nombre. Fort de sa culture et de son histoire, notre entreprise a su allier agilité et créativité, pour développer des produits et outils innovants qui s'adressent désormais à l'ensemble des secteurs d'activité.

Notre plan stratégique à horizon 2026 a pour ambition de faire de Lourmel :

- un acteur reconnu pour sa dimension humaine, son agilité, son originalité et sa capacité à innover,
- un groupe paritaire et mutualiste, indépendant, qui conçoit, assure et assemble des solutions de protection sociale pour ceux qui entreprennent, leurs salariés et les retraités.

Dans le cadre du développement de notre activité et plus précisément pour le Marché Entreprises, nous sommes à la recherche d'un Conseiller aux Entreprises Itinérant pour la Région Sud-Est permettant d'assurer une présence régulière auprès de nos entreprises clientes et un développement d'activité auprès de TPE/ PME grâce à un maillage régional.

Le poste à pourvoir CDI

Missions principales

- Fidéliser et développer un portefeuille de TPE/PME confié.
- Auditer les régimes de protections sociales mis en place et proposer des solutions afin de développer l'équipement du portefeuille.
- Créer la synergie entre les différents services.
- Représenter le Groupe lors de manifestations : congrès, salons, réunions d'information...
- Assurer le suivi des actions commerciales menées par le siège et mener ses propres actions sur le secteur confié.
- Assurer le reporting des différentes actions menées.
- Prospector, recommander, parrainer et développer des partenariats.
- Négocier, développer, assurer la gestion et le suivi commercial

Le profil recherché

De formation Bac +5, ayant une **expérience terrain de 8 ans minimum**, vous avez un tempérament entrepreneurial, vous maîtrisez le domaine de la protection sociale, les accords de branches et plus globalement l'assurance de personnes, vous aimez la négociation, vous êtes à l'aise face aux Dirigeants

d'entreprises, RH, Représentants du personnel. Vous maîtrisez la prescription et savez animer un réseau et savez adapter votre discours face à vos différents interlocuteurs.

Vous souhaitez exercer vos talents dans un Groupe dont l'humain est au centre, avec un management de proximité et à l'écoute. Nous vous proposons l'opportunité de rejoindre nos équipes commerciales et d'exercer vos talents.

Type d'emploi : Temps plein, CDI.

Salaire : Fixe + variable

Comment postuler ?

CV + Lettre de motivation manuscrite :

lourmel_rh@lourmel.asso.fr en précisant dans l'objet du mail la référence suivante : « itinérant_SE ».

Groupe Lourmel 108 rue de Lourmel 75015 Paris