

Commercial en assurance (H/F)

97300 CAYENNE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 25H

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 4 mois

L'entreprise

L'agence Actual Remire Tertiaire, située au Centre Commercial Montjoly 2 à Remire Montjoly, représente une entreprise avec 600 agences, 3 écoles de formation, 3 cabinets de recrutement et 3550 collaborateurs.

Le poste

Conseiller Commercial (H/F)

Rejoignez notre équipe dynamique à Cayenne en tant que Conseiller Commercial **en assurance** pour un contrat de 4 mois. En tant que professionnel de l'assurance, vous aurez l'opportunité de développer et gérer un portefeuille clients composé de TPE, PME, et professionnels. Vous serez en charge de prospecter de nouveaux clients sur le territoire guyanais.

Missions principales :

- Développer et gérer un portefeuille clients.
- Prospecter de nouveaux clients.
- Identifier les besoins en assurance des entreprises.
- Proposer des solutions adaptées en gestion des risques.
- Assurer le suivi et la fidélisation des clients.
- Organiser votre activité de manière autonome.
- Effectuer un reporting régulier auprès de votre hiérarchie.

Le poste est à temps partiel avec 25 heures par semaine, débutant le 20 mars 2026. Ce rôle vous permettra de démontrer votre autonomie et votre capacité à fidéliser une clientèle exigeante.

Si vous êtes motivé par le challenge et prêt à contribuer au succès de notre agence, nous serons ravis de vous accueillir dans notre équipe !

Le profil recherché

Profil recherché pour le poste de Conseiller commercial en assurance (h/f):

Nous recherchons un candidat ayant un niveau d'étude équivalent à un Titre de niveau III - Bac +2 - BTS, DUT ou équivalent. Une expérience professionnelle de 3 à 5 ans est requise pour ce poste.

Le candidat idéal doit posséder des compétences solides en communication et en négociation, ainsi qu'une capacité avérée à atteindre les objectifs commerciaux. La maîtrise des techniques de vente et une bonne compréhension des besoins des clients sont essentielles.

Une expérience dans le secteur commercial en assurance ou une fonction similaire sera considérée comme un atout majeur.