



CONSEILLER COMMERCIAL AXA EN RECONVERSION PROFESSIONNELLE

Vous voulez donner une nouvelle orientation à votre carrière dans le cadre d'une reconversion professionnelle ?

AXA vous propose une formation de 7 mois rémunérée, diplômante et qualifiante au métier de Conseiller Commercial AXA Épargne et Protection

Au quotidien, vous exercerez un métier enrichissant et varié : de la conquête de clientèle à la mise en place de solutions sur mesure pour répondre aux besoins de vos clients dans les domaines de l'épargne et de la protection sociale. Cible de clientèle élargie : particuliers, professionnels, libéraux, artisans, commerçants et chefs d'entreprise.

Nous assurons pour chacun des nouveaux arrivants, **une formation alliant à la fois théorie** (connaissances juridiques, fiscales & légales) **et pratique (accompagnement de nos Tuteurs/Tutrices référent(es) aux rendez-vous clients)** permettant à chacun d'avoir les armes nécessaires pour réussir et monter en compétence.

Les formations théoriques dispensées se dérouleront en statut hybride (présentiel et distanciel). Formations pratiques et immersion terrain en Entreprise : dans le département du domicile du collaborateur.

Rémunération :

Le contrat de professionnalisation donne la possibilité de suivre une formation qualifiante reconnue tout en acquérant une expérience professionnelle.

Vous bénéficiez d'une rémunération fixe garantie brute mensuelle et avez la possibilité, sous conditions, d'une prise en charge de vos frais professionnels (restauration, transport).

Perspectives d'évolution :

Au terme de cette formation, vous pouvez intégrer AXA en CDI comme Conseiller Commercial.

Devenez un véritable expert en conseil patrimonial.

Profil du candidat :

Vous justifiez d'une **expérience réussie dans la vente de 3 ans minimum**.

Vous avez la **fibre commerciale** et vous souhaitez partir à la **conquête de nouveaux clients et territoires**

Vous avez une **bonne connaissance du tissu économique** et **des acteurs de votre région** et êtes doté d'un **excellent relationnel**.

Vous êtes **autonome, rigoureux** et avez un fort **esprit d'initiative**

Vous avez des **qualités d'écoute**, qui vous permettront de **développer** et **pérenniser votre clientèle**.

LES PRE-REQUIS

- Permis B
- Être véhiculé (possibilité de dotation d'un véhicule de fonction AXA à la titularisation sur le poste)
- Être en capacité de créer un portefeuille prospects à partir de votre réseau relationnel