



S.T CONSEIL
Prévoyance Retraite Patrimoine

OFFRE DE RECRUTEMENT

TÉLÉPROSPECTEUR / TÉLÉPROSPECTRICE

HOME OFFICE – INDÉPENDANT(E)

STATUT	Indépendant(e) – contrat de prestation de services
ORGANISATION	100 % Home Office / Télétravail
SECTEUR	France entière
DÉMARRAGE	Dès que possible

Prévoyance • Retraite • Patrimoine • Assurance

direction@mystconseil.com | 01 72 68 21 13

S.T CONSEIL – Une organisation professionnelle, un développement à distance.

QUI SOMMES-NOUS ?

S.T CONSEIL accompagne particuliers, indépendants, professionnels et dirigeants sur leurs besoins de prévoyance, retraite, protection sociale, épargne, assurance et accompagnement patrimonial. Dans le cadre du développement de notre activité commerciale, nous recherchons un(e) Téléprospecteur / Téléprospectrice indépendant(e) en Home Office, chargé(e) de générer des rendez-vous qualifiés pour nos conseillers.

VOTRE OBJECTIF

Transformer une prise de contact en rendez-vous qualifié, sans délivrer de conseil en assurance ni recommander de produit.

VOS MISSIONS

- Contacter des prospects par téléphone dans le cadre des campagnes autorisées.
- Présenter clairement et professionnellement S.T CONSEIL.
- Identifier les besoins ou projets du prospect.
- Qualifier les contacts selon les critères définis.
- Proposer et planifier des rendez-vous avec les conseillers.
- Mettre à jour les informations dans le CRM.
- Assurer les relances et le suivi des rendez-vous.
- Suivre vos indicateurs d'activité et remonter les objections utiles à l'équipe commerciale.

THÉMATIQUES DES CAMPAGNES

- Retraite
- Prévoyance
- Protection sociale des TNS
- Assurance de personnes
- Assurance de dommages
- Épargne assurantielle
- Accompagnement patrimonial dans le périmètre autorisé

CE QUE VOUS NE FAITES PAS

- Délivrer un conseil personnalisé en assurance.
- Recommander un produit ou une solution réglementée.
- Réaliser une souscription.
- Effectuer une analyse patrimoniale ou financière réglementée.
- Vous engager au nom de S.T CONSEIL sans autorisation.

HOME OFFICE – VOTRE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Un environnement calme et professionnel.
- Un ordinateur fiable et une connexion internet stable.
- Un casque ou dispositif téléphonique de qualité.
- Une organisation adaptée à une activité régulière de prospection.
- Le respect des règles de confidentialité et de sécurité applicables aux données prospects.

VOTRE PROFIL

- Très à l'aise au téléphone et avec la prise de contact.
- Dynamique, persévérant(e) et orienté(e) résultats.
- Bonne expression orale et sens de l'écoute.
- Capacité à gérer les objections avec professionnalisme.
- Autonome, organisé(e) et régulier(ère) dans votre activité.
- À l'aise avec les outils informatiques et le CRM.

EXPÉRIENCE APPRÉCIÉE

Téléprospection, télévente, centre d'appels, prise de rendez-vous, assurance, banque, immobilier, énergie ou services aux professionnels.

CE QUE S.T CONSEIL PEUT METTRE À VOTRE DISPOSITION

- Scripts d'appels et argumentaires.
- CRM et outils de prise de rendez-vous.
- Fichiers ou campagnes de prospection autorisés selon les missions.
- Formation à l'offre et au positionnement S.T CONSEIL.
- Accompagnement commercial et coaching sur les appels.
- Suivi des performances et points réguliers.

STATUT INDÉPENDANT

La mission est exercée sous statut indépendant dans le cadre d'un contrat de prestation de services. Vous organisez votre activité avec autonomie, dans le respect des campagnes confiées, des règles de communication, de confidentialité et de protection des données. Cette offre ne constitue pas une offre de contrat de travail salarié.

RÉMUNÉRATION

La rémunération est définie dans le contrat de prestation et peut être organisée selon une combinaison de rémunération par rendez-vous qualifié, prime liée au taux de transformation, rémunération complémentaire selon production et bonus sur objectifs. La grille précise est définie contractuellement.

QUALITÉ DE LA PRISE DE RENDEZ-VOUS

Un rendez-vous est considéré comme qualifié lorsque :

- le prospect a compris la raison du rendez-vous ;
- un besoin ou projet potentiel a été identifié ;
- les informations utiles ont été correctement renseignées ;
- le prospect a confirmé son intérêt ;
- le créneau a été validé ;
- les informations transmises au conseiller sont fiables.

PRINCIPE CLÉ

La qualité prime sur la quantité. Les objectifs ne doivent jamais conduire à utiliser des pratiques trompeuses, agressives ou contraires aux règles de prospection.

CONFORMITÉ, PROSPECTION ET RGPD

- Utiliser uniquement les fichiers, outils et campagnes autorisés.
- Respecter les oppositions exprimées par les prospects.
- Ne pas utiliser de fausse identité ni d'information trompeuse.
- Ne pas faire croire qu'un rendez-vous est obligatoire.
- Ne pas transmettre les données prospects à un tiers non autorisé.
- Sécuriser ses accès et signaler immédiatement tout incident.

POURQUOI COLLABORER AVEC S.T CONSEIL ?

100 % HOME OFFICE

Travail à distance et organisation autonome.

OUTILS & SCRIPTS

Un cadre commercial structuré selon les campagnes.

ACTIVITÉ ÉVOLUTIVE

Une mission qui peut se développer selon vos résultats.

ACCOMPAGNEMENT

Coaching commercial et suivi des performances.

ENVIRONNEMENT ASSURANCE

Des campagnes autour de plusieurs expertises du cabinet.

ORIENTATION RÉSULTATS

Une rémunération directement liée à la valeur créée.

CANDIDATURE

Vous êtes à l'aise au téléphone et aimez transformer une conversation en opportunité commerciale ? Adressez-nous votre CV, une courte présentation, votre expérience en téléprospection, vos disponibilités et votre statut actuel ou projet de statut indépendant.

CONTACT RECRUTEMENT

direction@mystconseil.com | 01 72 68 21 13

Objet : Candidature – Téléprospecteur / Téléprospectrice Indépendant(e)