

**FICHE DE POSTE**  
**DEVELOPPEUR COMMERCIAL**

**Rôle :** Le développeur commercial assure la prospection téléphonique dans le domaine de la création / gestion de patrimoine.

Il contacte un public de particuliers sur son lieu de travail et ou sur des fichiers spécialisés.

Son rôle est de créer de l'activité qualifiée pour nos conseillers spécialisés en création de patrimoine.

Il assure la prise de rdv et la qualification des prospects sur différents critères de sélection. Il travaille sur la gestion des agendas des conseillers rattachés aux agences commerciales partenaires d'INFINIT'Conseil.

**Qualités requises :** sens relationnel développé, écoute, rebond commercial, empathie, organisation, dynamisme, assiduité et autonomie.

**Missions :**

- Organisation de sa journée de travail par le choix des CSP à contacter.
- Emissions d'appels pour la prise de RDV pour des conseillers fiscaux.
- Création / gestion de rappels d'une base de prospects.
- Confirmation des RDV pris par ses soins.
- Organisation des plannings des conseillers par secteur géographique. Relève d'informations auprès du prospect et retranscription faite sur l'agenda du conseiller.
- Atteintes des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Suivi réguliers des indicateurs de production avec le Superviseur
- Suivi qualitatif des rendez pris avec le Superviseur

**Niveau de formation :** aucun prérequis.

**Expérience :** minimum 6 mois d'expérience en appels entrants / sortants