un métier du groupe Allianz | **Conseiller en gestion de patrimoine**

Mettez votre expertise au service du client

La fonction commerciale est déterminante pour le développement, la pérennité et l'image d'une entreprise. Fidéliser la clientèle en l'accompagnant sur les événements importants de sa vie et conquérir de nouveaux clients sont les objectifs fondamentaux du Conseiller en gestion de patrimoine.

Allianz

N°1 mondial en assurance de biens et responsabilités

1er assureur européen et **2e assureur mondial** classé par la capitalisation boursière

Placé parmi les **principaux gérants d'actifs** mondiaux

Plus de **78 millions de clients** dans le monde

Plus de **70 pays** d'implantation

144 000 collaborateurs dans le monde

Les missions

- **Prospecter** en fidélisation et en conquête
- **Commercialiser** l'offre auprès de nouveaux clients
- **Conseiller les clients** dans la mise en place de solutions patrimoniales
- **Assurer un suivi** personnalisé auprès des clients du portefeuille confié

Quel profil pour réussir ?

De formation bac + 5, vous êtes cadre et avez une expérience concluante dans notre domaine. Doté d'un bon relationnel, vous savez développer auprès de vos clients une réelle qualité de conseil. Votre expérience dans la prospection vous a déjà permis de conquérir de nouveaux clients et de nouer des partenariats.
Tentez l'expérience sur www.allianz-experience.fr

Perspectives d'évolution

- Inspecteur formateur
- Responsable de marché
- Agent général d'assurances

COM 15055 - Conception et réalisation : Allianz / Crédit photo : Getty Images