Conseiller AGNRC

CARTE D'IDENTITÉ

40,5
c'est votre moyenne d'âge

67%
d'entre vous avez un niveau CAP ou BAC

300
c'est le nombre de Conseillers Clientèle AGNRC



Retrouvez l'ensemble des fiches métiers sur

https://monparcourspro.grdf.fr

PROFIL RECHERCHÉ

• Vous avez un sens développé du client.

• Vous avez une bonne capacité d'analyse.

• Vous êtes rigoureux dans le suivi des affaires.

• Vous savez négocier et convaincre.

• Vous êtes à l'aise en expression orale.

• Intégré au sein d'un plateau d'accueil téléphonique, vous accueillez, accompagnez et orientez tous les utilisateurs du réseau dans leurs demandes de raccordement, qu'il s'agisse de particuliers ou de professionnels.

• Vous utilisez le téléphone, les mails, les courriers papier et les bases de données informatiques pour traiter les diverses demandes de raccordement et de renseignement.

• Lors de la réalisation des devis, vous vous servez également des logiciels de cartographie pour situer les raccordements des nouveaux clients par rapport aux réseaux existants.

• Vous assurez le suivi des dossiers des clients et les renseignez notamment sur les délais de réalisation.

• Vous vous occupez aussi de la facturation. Vous enregistrez et traitez les réclamations éventuelles.

• Enfin, dans le cadre d'action de vente, vous participez à des opérations de phoning visant à convaincre certains clients à se raccorder au gaz naturel.

LES COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES

- Vous connaissez les nouvelles techniques de la relation client.

- Vous maîtrisez le panel des solutions thermiques (gaz, solaire, rénovation…).

- Vous êtes à l'aise dans les domaines techniques.

FORMATION

COEUR DE MÉTIER

- Exercer l'activité conseil au sein d'une AGNRC
- Détecter et suivre le projet d'un prospect suite à un appel entrant.
- Suivre et accompagner ses clients au téléphone

- Formation à l’utilisation de l’outil SIAG.
- Gérer la relation installateurs et professionnels au téléphone.
- Connaissance de GRDF, l’essentiel (si nouvel entrant à GRDF).

PERFECTIONNEMENT / RECYCLAGE

- MASTER et ses fondamentaux.
- Appeler et convaincre un prospect sur appel marketing.
- Training / debriefing sur appel de conquête.
- Gérer la situation client en situation de crise.
- Élaborer et partager le plan de réussite des conseillers accueil acheminement.

REPÈRES ET CLASSIFICATIONS

QUELQUES ÉLÉMENTS DE RÉMUNÉRATION GLOBALE

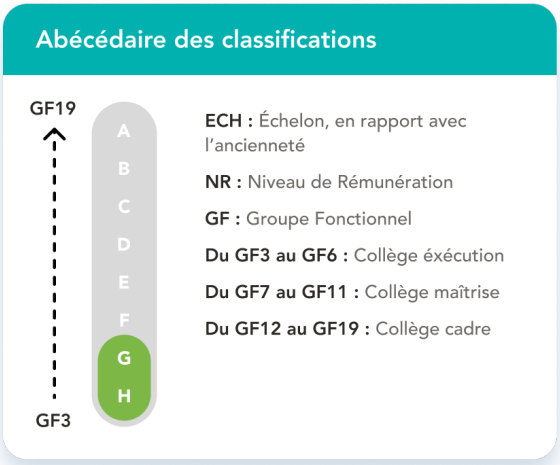
La classification du Conseiller plage H est en moyenne :
- GF5 NR80 ECH6

Repères rémunération :
- Rémunération fixe annuelle brute (13 mois)?: moyenne à 22 905 euros/an

La classification du Conseiller sénior plage G est en moyenne?:
- GF8 NR120 ECH8

Repères rémunération?:
- Rémunération fixe annuelle brute (13 mois)?: moyenne à 30 383 euros/an

- Exemples d’éléments de rémunération complémentaire?: intéressement & abondement



Image



Retrouvez l'ensemble des fiches métiers sur

https://monparcourspro.grdf.fr