

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 :

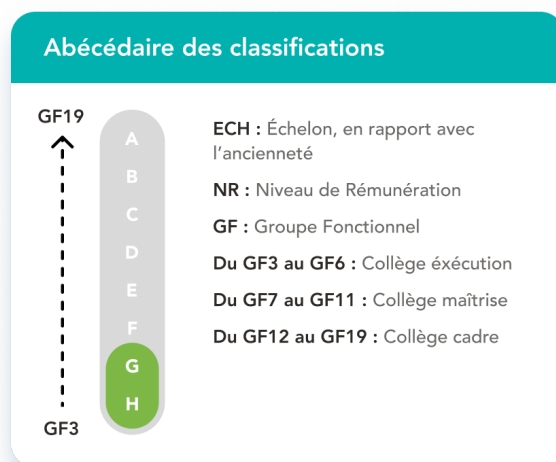
- Rémunération fixe annuelle brute (13 mois)?: moyenne à 22 905 euros/an

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





Retrouvez l'ensemble des fiches métiers sur
<https://monparcourspro.grdf.fr>