

# 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

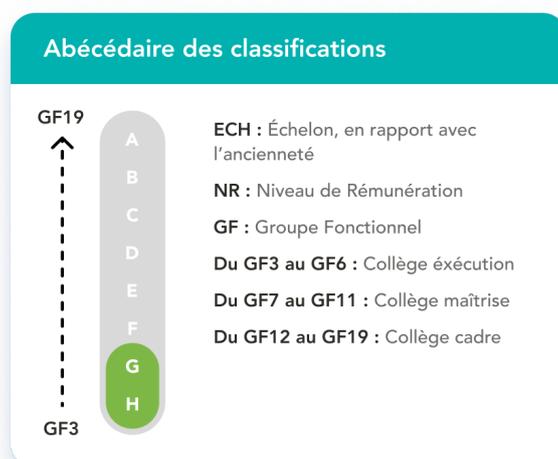
**La classification du Conseiller sénior plage G est en moyenne? :**

- 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>