



## Amandine MESSIE – Prévoir

D'un naturel optimiste, Amandine fait de sa devise son quotidien : « le positif amène le positif ». Vous ne la verrez donc jamais de mauvaise humeur ! En effet, pour cette jeune commerciale en assurances et totalement épanouie dans son travail, à chaque problème sa solution. Et quand elle ne travaille pas, Amandine est à la recherche de sensations fortes en pratiquant des sports extrêmes.

Rencontre avec Amandine, une jeune femme pétillante qui n'a pas froid aux yeux.

### Bonjour Amandine, peux-tu te présenter à nos lecteurs ?

Je travaille chez Prévoir depuis maintenant quatre ans. J'ai commencé en tant que conseillère commerciale et depuis deux ans je suis manager tutrice. C'est-à-dire que je forme et j'accompagne les nouveaux entrants. Je leur apprend le métier de commercial en assurance. Pendant un an, ils m'accompagnent sur le terrain et suivent des formations pour devenir à leur tour des commerciaux confirmés. Aujourd'hui, je prends un nouveau virage dans ma carrière chez Prévoir puisque je suis en train de passer des process pour devenir conseillère commerciale auprès des professionnels.

### Pourquoi te tourner exclusivement vers les professionnels ?

J'ai adoré travailler avec les particuliers et j'ai adoré accompagner mes tutorés, mais je suis quelqu'un qui déteste la routine. J'ai donc voulu sortir de ma zone de confort. Ce que j'aime avec les pro, c'est leur capacité à aller droit au but. Je suis là pour leur trouver une solution et pour répondre à leurs besoins. Chaque contact est unique et je suis ravie de m'ouvrir à différentes branches de métiers chaque jour. Je peux clairement parler de révélation professionnelle !

### Comment tes collègues te définissent ?

Positive et ambitieuse. Ce sont des qualités nécessaires en tant que commerciale. Ce qui revient également c'est le plaisir que j'ai à venir au travail et le fait surtout que je crois en ce que je fais. Je ne pourrais d'ailleurs pas faire mon métier sans ça...

### Comment accompagnes-tu tes tutorés ?

J'aime leur apprendre à rendre le métier facile. Je pense qu'il faut s'éclater dans son travail et y prendre du plaisir. La bonne humeur au travail nous aide à être plus performant dans nos missions. J'essaye de toujours les valoriser pour les faire avancer au maximum. J'adore leur transmettre mon savoir-faire. Mais ce que j'aime le plus, c'est de les voir réussir. Je suis vraiment fière d'eux !

### A quel moment t'es venue l'idée de devenir commerciale ?

Petite, je ne voulais pas être princesse, maîtresse ou infirmière. J'ai toujours voulu être commerciale. J'ai vu mes parents s'épanouir en tant que commerciaux alors moi aussi, je voulais faire ce métier. Ils m'ont clairement transmis leur métier, leur passion.

### Dans tes rêves les plus fous, comment te vois-tu en fin de carrière ?

Très bonne question ! Je n'ai que 25 ans, donc j'ai le temps de voir venir... Néanmoins, j'ai dans un coin de ma tête un projet qui me tenterait bien : acheter un portefeuille et créer ma propre agence. Ce serait la cerise sur le gâteau !!!



### Pourquoi avoir choisi de rejoindre EFFICIA ?

Au vu de mes nouvelles missions, mon responsable m'a recommandé Efficia, faisant lui-même partie du réseau de Lorient. En outre, dans une société où le stress et la pression sont bien trop présents, on a besoin d'un univers qui nous permet de souffler tout en créant des liens professionnels.