



Devenez agent commercial OMNIPREV

Du terrain, de l'expertise et des revenus



Marché réglementaire

Des besoins réels et récurrents



Revenus attractifs

Commission + primes trimestrielles



Autonomie terrain

Vous pilotez votre activité



Partenariat indépendant — pas de salariat

Le contexte

OMNIPREV, plus d'une décennie d'expertise en prévention des risques professionnels. Des clients fidèles. Des relations qui durent.

Pour accélérer notre développement, nous construisons aujourd'hui un réseau de partenaires commerciaux indépendants — des acteurs ancrés dans leur territoire, capables de créer une vraie relation de proximité avec leurs interlocuteurs.

À l'ère de l'IA, nous croyons encore à l'humain. Ce qui fait la différence sur ce marché, ce n'est pas un algorithme — c'est quelqu'un qui connaît son secteur, qui va frapper aux portes, qui comprend les besoins et qui sait instaurer une relation de confiance dans la durée.

Ici, vous vendez utile. Chaque action menée, c'est un accident évité, une vie protégée.

C'est exactement le profil que nous cherchons.

Notre ambition : disposer d'un maillage territorial solide, avec un référent OMNIPREV identifié sur chaque zone — un interlocuteur dédié, reconnu, qui porte notre expertise au plus près des entreprises.

Ce que vous faites concrètement

Vous êtes l'interlocuteur de proximité d'OMNIPREV sur votre zone géographique.

Votre quotidien :

- › Prospecter des établissements locaux et créer le contact
- › Comprendre leurs enjeux, qualifier leurs besoins en prévention
- › Proposer les solutions OMNIPREV adaptées et conclure
- › Fidéliser et développer votre portefeuille dans la durée

Vous pilotez librement votre activité avec les outils, les méthodes et l'appui commercial d'OMNIPREV.

Ce que vous construisez

En développant votre secteur pour OMNIPREV, vous bâtissez une source de revenus récurrents sur un marché solide. Vos clients ont des obligations réglementaires récurrentes — chaque année, il y a quelque chose à faire, quelque chose à proposer.

Votre investissement dans la relation client et la connaissance de votre territoire est directement valorisé dans le temps.

Ce qu'OMNIPREV met dans la balance

Nous investissons dans votre réussite :

 **Formation initiale**

Offres, méthodes, cadre réglementaire — maîtrise complète dès le départ

 **Outils prêts à l'emploi**

Argumentaires, supports commerciaux, suivi client

 **Accompagnement continu**

De vos premiers pas jusqu'à votre rythme de croisière, et au-delà

 **Support opérationnel**

Coordination, réactivité, relation de confiance dans la durée

 **Rémunération attractive**

Commission sur chaque affaire encaissée + primes trimestrielles sur résultats

Vous êtes indépendant — mais vous n'êtes pas seul.

Le profil qui réussit ici

Pas besoin d'être expert en prévention des risques. Ce qui compte :

- › Le goût du contact et de la relation commerciale B2B
- › Vous aimez gagner — et vous êtes prêt à vous en donner les moyens
- › De la persévérance — les relations solides se construisent dans la durée
- › Le sens de l'organisation et de l'autonomie
- › Un ancrage local et une bonne connaissance de son secteur

Côté pratique : ordinateur, téléphone, permis B — un véhicule est un vrai plus pour la prospection terrain.

Vous vous reconnaissez ?

Déposez votre candidature et votre CV sur

www.omniprev.com/nous-rejoindre

Chaque candidature recevra une réponse.

