



MISSIONS

Il ou elle accompagne le chargé de clientèle ou le consultant dans son développement, son maintien de portefeuille, et la fidélisation de son portefeuille clients.



ACTIVITES PRINCIPALES

Collaborer au développement et au maintien du portefeuille clients, en étant un vrai support à l'activité commerciale

- Aide à la rédaction des cahiers des charges
- Relation avec les organismes assureurs (saisies...) et les gestionnaires délégués
- Suivi et mise en forme des statistiques annuelles
- Rédaction des préconisations de renouvellement
- Suivi de la mise en place des contrats (enregistrement informatique, ligne dédiée, participation aux réunions de mise en place, rédaction des guides et autres supports)
- Accompagnement privilégié avec les entreprises clientes sur tout le cycle de vie du contrat
- Gestion administrative



FORMATION

De niveau Bac + 2 ou d'expérience professionnelle équivalente

La connaissance du monde de l'Assurance est un plus

Plus qu'un diplôme c'est une personnalité que nous recherchons !



REMUNERATION

Salaire selon profil

Mutuelle et prévoyance d'entreprise

Epargne salariale



COMPETENCES CLES

Compétences Métier

- Environnement et réglementation de la protection sociale
- Analyse et compréhension des enjeux de la protection sociale en entreprise
- Conseils et recommandations aux clients
- Gestion des situations difficiles
- Analyse des données clients
- Maîtrise des outils collaboratifs (pack-office, progiciels métiers, CRM...)

Compétences « Comportement professionnel »

- Avoir le sens du client et du service
- Agilité, réactivité, proactivité
- Ecoute
- Communication orale et écrite
- Ethique professionnelle
- Aisance relationnelle
- Sens de l'organisation

La personne recrutée aura la chance d'intégrer une équipe jeune et dynamique qui met tout en œuvre quotidiennement pour veiller au bon développement de son entreprise !