



MISSIONS

Il ou elle accompagne les consultants dans leur développement, le 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.

- Participe au développement commercial du cabinet en appui des consultants (cahiers des charges, saisine des compagnies, analyse et rédaction des offres ...)
- Relation avec les organismes assureurs
- Participe aux renouvellements
- Suivi de la mise en place des contrats (enregistrement informatique, participation aux réunions de mise en place ...)
- Accompagnement privilégié avec les entreprises clientes sur tout le cycle de vie du contrat
- Gestion administrative
- Appui à la prise de rdv pour le(s) consultant(s)



COMPETENCES CLES

Compétences Métier

- Capacité à analyser et comprendre les enjeux des programmes d'assurance « 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 »

- Sens du client et du service
- Agilité, réactivité, proactivité
- Ecoute et communication
- Aisance relationnelle et rédactionnelle
- Sens de l'organisation
- Polyvalence
- Ethique professionnelle



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

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 !