

RECRUTEMENT

INTITULÉ DU POSTE	DOSSIER À ENVOYER
Chef de Service Commercial du Partenariat d'assurance	Lettre de motivation, CV et Diplôme

Nous vous prions de bien vouloir adresser vos candidatures (Lettre de motivation + Curriculum Vitae + dernier diplôme), en mentionnant l'intitulé du poste, à l'adresse **recruitmenthr@nsiabanque.com**.

Date limite de dépôt des candidatures : **vendredi 29 juillet 2022**

Par ailleurs, seules les candidatures retenues seront contactées.

Cette annonce ne fait lieu d'aucune discrimination de handicap, d'origine, de religion, d'appartenance politique ou de genre

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION

Organiser, coordonner et contrôler les activités de vente des produits d'assurances Vie et Non Vie destinés aux particuliers et aux professionnels afin d'assurer quantitativement et qualitativement le niveau de production impactant significativement le produit net bancaire.

POSITION DANS L'ORGANIGRAMME

DIRECTEUR DE LA CLIENTELE DES PARTICULIERS

CHEF DE DEPARTEMENT DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ACTIVITES SPECIALISEES

CHEF DE SERVICE COMMERCIAL DU PARTENARIAT D'ASSURANCES

FINALITÉS DE LA FONCTION

- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales en vue d'assurer le meilleur niveau de productivité dans le strict respect du budget affecté au service le suivi de l'activité post-marché et dépositaire au sein de la banque teneur de comptes.
- Conduire et faire aboutir les projets de développement d'outils techniques afin d'améliorer la productivité de la force de vente
- Accompagner les actions de prospection par le coaching de la force de vente en vue d'améliorer les résultats de production

DOMAINES D'ACTIVITÉS	TÂCHES PRINCIPALES
1) Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale et de pilotage des projets	• Elaborer des plans d'actions commerciales pour la mise en œuvre de la stratégie • Participer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial des produits ; • Établir de nouveaux partenariats avec les compagnies d'assurances dans le respect du cadre réglementaire et légal en vigueur .
2) Prospection et coaching	• Encadrer et animer la force de vente pour la commercialisation des produits d'assurance • Former la force de vente sur l'ensemble des produits d'assurances destinés aux professionnels et aux particuliers • Coordonner l'activité commerciale des Gestionnaires Partenariat d'Assurances au sein du service
3) Centralisation des statistiques et évaluation de l'efficacité des actions	• Centraliser toutes les statistiques d'exploitation des produits d'assurances • Tenir un tableau de bord permettant le pilotage de l'activité et l'évaluation de l'efficacité des actions mises en œuvre

PROFIL EXIGE PAR L'EMPLOI

Formation initiale (Diplôme)	BAC + 4/5 minimum en Economie, Droit, banque ou finance
Formation professionnelle	ASSURANCES, GESTION COMMERCIALE, DROIT
Connaissances particulières	Technique des assurances, Droit des Assurances, Coaching et Management de la force de vente, Suivi de projets
Expérience indispensable	Minimum 3 ans à un poste similaire
Qualités requises	Esprit critique, promptitude, capacité d'écoute, d'anticipation, de négociation et d'organisation.