

RECRUTEMENT

INTITULÉ DU POSTE	DOSSIER À ENVOYER
GESTIONNAIRE PARTENARIAT D'ASSURANCES	Cv et Diplôme

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

Date limite de dépôt des candidatures : **Vendredi 21 Juillet 2023**

Par ailleurs, seules les candidatures retenues seront contactées.

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION

- Gérer les produits d'assurances vie et non vie, assurer la productivité et la rentabilité de l'activité afin d'améliorer la satisfaction de la clientèle.

POSITION DANS L'ORGANIGRAMME

CHEF DE DEPARTEMENT DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ACTIVITES SPECIALISEES

CHEF DE SERVICE COMMERCIAL DU PARTENARIAT D'ASSURANCES

GESTIONNAIRE PARTENARIAT D'ASSURANCES

FINALITÉS DE LA FONCTION

- Assurer le suivi de l'activité de production par le contrôle de la conformité des documents requis à la souscription ;
- Assurer la gestion de l'activité de prestation par le contrôle de la conformité des documents requis à la demande ;
- Apporter l'assistance nécessaire aux commerciaux en agences afin d'accroître leur productivité ;
- Apporter l'assistance nécessaire aux commerciaux en agences afin de traiter avec diligence les requête du SAV en vue d'améliorer la satisfaction de la clientèle.

DOMAINES D'ACTIVITÉS	TÂCHES PRINCIPALES
1) Contacts commerciaux et promotion des produits	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurer l'accueil de la clientèle, déceler la préoccupation et traiter les requêtes ; • Assurer la formation initiale et continue des commerciaux en agences ; • Assurer l'assistance commerciale téléphonique et terrain des agences ; • Traiter les réclamations internes émanant du réseau ; • Suivi des challenges initiés sur la vente des produits.
2) Traitement de la production	<ul style="list-style-type: none"> • Enregistrer et traiter la production reçue des agences ou des conseillers ; • Vérifier et transmettre la production périodiquement aux compagnies d'assurances ; • Planifier et gérer les prélèvements et les renouvellements.
3) Gestion des sinistres	<ul style="list-style-type: none"> • Initier l'instruction des dossiers sinistres ; • Suivre les dossiers sinistres jusqu'à obtention des règlements ; • Assurer la transmission régulière des pièces justificatives à la compagnie d'assurance pour le suivi des dossiers sinistres ; • Tenir informer les conseillers clientèles de l'évolution des dossiers en instruction.
4) Gestion des règlements	<ul style="list-style-type: none"> • Effectuer de façon systématique les contrôles sur les pièces de règlement ; • Assurer la transmission périodique des pièces de règlement à la compagnie d'Assurance.
5) Analyse et justification des comptes	<ul style="list-style-type: none"> • Procéder à l'analyse et à la justification des comptes de son périmètre ; • Transmettre le tableau validé d'analyse des comptes et tous les éléments.

PROFIL EXIGE PAR L'EMPLOI

Diplôme	BAC+2/3 Gestion Commerciale, Marketing, Assurance
Formation professionnelle	BP Banque
Connaissances particulières	Outils Informatiques (Word, Excel, Powerpoint)
Expérience indispensable	02 ans minimum d'expérience
Compétences spécifiques	Connaissance de Produits d'assurance, Techniques bancaires, Technique d'Assurance, commerciale
Qualités requises	Capacité d'écoute, de négociation et d'analyse, disponibilité, sens d'accueil et de communication