

Fonction

CHARGE RELATION CLIENTS INTERNES CSRH III.3 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [GESTIONNAIRE RH III.1 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE POLE CSRH III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE POLE CSRH IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER RH III.1 \(H/F\)](#)
- [MANAGER RH III.2 \(H/F\)](#)
- [MANAGER RH III.3 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN RH PAIE II.1 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN RH PAIE II.2 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN RH PAIE II.3 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN RH PAIE III.1 \(H/F\)](#)
- [EXPERT RH PAIE III.2 \(H/F\)](#)
- [EXPERT RH PAIE III.3 \(H/F\)](#)
- [EXPERT RH PAIE IV.A \(H/F\)](#)
- [CHARGE RELATION CLIENTS INTERNES CSRH III.2 \(H/F\)](#)
- [CHARGE RELATION CLIENTS INTERNES CSRH III.3 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN NUMERIQUE ET LOGISTIQUE II.2 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN NUMERIQUE ET LOGISTIQUE II.3 \(H/F\)](#)
- [TECHNICIEN NUMERIQUE ET LOGISTIQUE III.1 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le Chargé de Relations Clients Internes CSRH accompagne les clients internes dans la conduite du changement et la transformation liées aux projets de la DSRH et de la DRH Groupe.

Il assure l'amélioration de la qualité entrante des CSRH afin de garantir la mise en œuvre de la Gestion Administrative et la Paie et développe la qualité de Service, la satisfaction Clients et l'Esprit de Service.

Selon le périmètre de responsabilité, le Chargé de Relations Clients Internes CSRH peut être rattaché à une fonction 3.2/3.3.

Missions

Déployer les offres d'accompagnement

- Présente et déploie les projets et les offres de la DSRH et la DRH Groupe aux Clients internes
- Analyse les besoins Clients, négocie et adapte des offres spécifiques à ces besoins
- Contribue à l'analyse des risques et anticipe les dysfonctionnements sur l'activité des CSRH en lien avec le Responsable Relation Clients internes
- Assure l'accompagnement des Clients en termes de formation, de création d'outils, de process et de solutions

Développer les offres d'accompagnement

- Contribue au développement de l'offre d'accompagnement en fonction des besoins et des contraintes des Clients et des CSRH
- Met en place une démarche d'audit
- Construit les outils d'animation des Clients en fonction de l'analyse des besoins exprimés

Accompagner et conseiller les clients et les opérationnels

- Accompagne et conseille les Clients sur les impacts économiques et juridiques de leurs pratiques RH
- Apporte son expertise au Responsable Relations Clients dans la conception des animations

- Accompagne les autres CRC dans le traitement des cas complexes
- Assure un rôle de référent au sein de la relation Clients sur la technique, le tutorat des nouveaux arrivants et la montée en compétences de l'équipe

Contribuer à la performance collective

- Contribue à améliorer la QS entrante et sortante en croisant les attentes et irritants des Clients et du CSRH
- Développe l'esprit de service au sein des CSRH
- Diffuse l'information sur les nouvelles offres au sein du CSRH avec le RRC
- Contribue à la recherche de solutions en participant aux groupes/ateliers de résolution des problèmes

Compétences

Comportementales Socles

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Digital et Data

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maîtriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

Efficacité professionnelle

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des processus inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

Relation Client

Traitement personnalisé des demandes

Construire une relation de service attentionnée et personnalisée avec son client dans la durée, quel que soit le canal. Aller chercher l'information au bon endroit et donner les explications et les solutions au client. Faire face aux situations exceptionnelles ou imprévues. Gérer la diversité des demandes et leur complexité.

Recherche de solution

Mettre en oeuvre tous les moyens à sa disposition pour apporter une solution au client. Accompagner le client de manière individualisée. Assurer une traçabilité et un suivi des demandes.

Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

Amélioration de la satisfaction du client

S'assurer en permanence de la satisfaction du client en prenant en compte son avis à chaque étape de la relation. Faire preuve d'agilité en adaptant en temps réel sa posture aux attentes et besoins du client. Faire preuve de proactivité et d'initiative pour renforcer le lien avec le client.

Techniques RH

Règles & outils de paie

Savoir utiliser ses connaissances des règles de paie et les outils associés.

Règles & outils de gestion administrative / GTA

Savoir utiliser ses connaissances des règles de gestion administrative (absences, congés, etc. . .).

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □
Groupe - siege
- □
Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 10 à 49