

Fonction

CONSEILLER SPECIALISE ASSURANCE COLLECTIVE III.3 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [CONSEILLER SPECIALISE ENTREPR 1ER NIVEAU III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE ENTREP 2EME NIVEAU III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE CLIENTELE PROFESSIONNELLE III.2 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE CLIENTELE PROFESSIONNELLE III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE CLIENTELE PROFESSIONNELLE IV.A \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE ASSURANCE COLLECTIVE III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER SPECIALISE ASSURANCE COLLECTIVE III.3 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE ENTREPRISES II.3 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE ENTREPRISES III.1 \(H/F\)](#)
- [CHARGE D'AFFAIRES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER E-CREDIT PROFESSIONNELS III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER E-CREDIT PROFESSIONNELS III.3 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER A DISTANCE PROFESSIONNELS III.2 \(H/F\)](#)
- [CONSEILLER A DISTANCE PROFESSIONNELS III.3 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre du développement de ses activités en faveur des Très Petites et Petites Entreprises (TPE/PE) et du déploiement réussi de LBPAS, sa filiale d'assurance santé, La Banque Postale souhaite profiter de l'Accord National Interprofessionnel signé en 2013 pour lancer une gamme de produits d'assurance collective à destination de ce segment de clientèle.

Réaffirmant sa signature de « Banque et Citoyenne », La Banque Postale souhaite ainsi répondre à l'obligation faite à tous les employeurs privés, et notamment les plus petits, de protéger leurs salariés, en proposant une gamme simple et transparente pouvant répondre à leur préoccupation. Pour se faire, elle met en place une force commerciale dédiée de Conseillers Spécialisés en Assurance Collective visant à garantir l'atteinte des objectifs de développement du chiffre d'affaires sur le marché des contrats collectifs santé auprès des TPE/PE

Missions

Développer un portefeuille de prospects et organiser son action commerciale

- Assurer une prospection active pour le développement d'un portefeuille de clients ciblés de 1 à 49 salariés en portant l'effort de prospection sur les Petites Entreprises (10 à 49 salariés)
- Elaborer et mettre en oeuvre les actions de prospection sur la liste des contacts pré qualifiés en préparant ses opérations commerciales
- Conseiller sur les formules d'assurance collective et vendre la solution adaptée dans le cadre de la politique commerciale de LBP
 - Déetecter les besoins des clients, expliquer le contexte et la gamme de produits assurance santé collective
 - Argumenter la proposition technique et tarifaire pour signature du contrat
 - Faire intervenir, en cas de besoin, le support technico-commercial pour aider à finaliser la vente
- Assurer la remontée d'informations vers LBP Santé et la DEDT pour permettre une exploitation optimale des synergies sur les prospects transformés

Suivre son portefeuille de clientèle constituée

- Assurer la bonne fin et accompagner le client dans la mise en place des contrats signés
- Assurer le suivi commercial personnalisé auprès du portefeuille de clients créé : mise en place de produits et services complémentaires, réponses aux demandes d'évolution
- Assurer l'information des clients au regard des évolutions de l'environnement juridique, fiscal et financier

Effectuer le reporting de son action commerciale

- Renseigner et mettre à jour les outils de connaissance clients, de suivi et d'analyse commerciale
- Remonter les informations pertinentes du terrain

Connaitre et investir son environnement

- Développer une logique d'apports croisés avec les conseillers du Réseau la Poste, de la DEDT, de LBP Santé
- Proposer, animer et participer à des réunions d'information auprès des clients et prospects pour renforcer la notoriété de la Banque Postale et développer l'attractivité des offres
- Mettre à jour ses connaissances des structures sociales, juridiques, économiques des TPE/PE

Compétences

Banque de détail

Marché Particulier

Connaître les spécificités de la clientèle Particulier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Assurance individuelle de biens et de personnes

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme de produits ou services d'assurance individuelle de biens et de personnes, leurs caractéristiques et leur processus de gestion. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Argent au quotidien

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ouverture de compte et les moyens de paiement. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

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

Processus métier

Savoir traiter les opérations en s'assurant de leur bonne exécution, selon les procédures et modes opératoires en vigueur, ainsi que l'ensemble des processus en lien avec son périmètre d'activité.

Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des process 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.

Précision et rigueur

Être précis(e) dans l'exécution de ses tâches pour ne pas faire d'erreur. Contrôler son propre travail pour réduire le risque d'erreur et fiabiliser les résultats.

Expression orale et écrite

Savoir s'exprimer aussi bien à l'écrit qu'à l'oral de manière claire et compréhensible, avec un vocabulaire adapté à l'interlocuteur et au contexte professionnel, et selon le canal de communication.

Pilotage et gestion de l'activité

Relation partenaires / fournisseurs

Sélectionner un partenaire/fournisseur en respectant la politique définie (sourcing, orientation make or buy, . . .). Piloter la relation (modes de fonctionnement, communication, gouvernance de pilotage. . .), anticiper les litiges, gérer les crises et alerter en cas de nécessité. Assurer le suivi contractuel de la relation avec les fournisseurs (contrats de projet, contrat de service, contrats fournisseurs internes, fournisseurs externes, . . .) et réaliser et analyser un bilan QCD (Qualité, Coûts, Délais).

Relation Client

Traitement de la connaissance client

Savoir exploiter les données issues des SI de connaissance client afin d'optimiser l'activité commerciale en développant les portefeuilles clients, en améliorant les taux d'équipement et en limitant l'attrition.

Recherche de solution

Mettre en œuvre 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.

Risques et réglementation

Fraude et lutte contre blanchiment et financement du terrorisme

Déetecter les fraudes et remonter les alertes. Appliquer le dispositif LCB FT sur son domaine d'activité et connaître l'organisation et les moyens mis en place au sein du Groupe.

Environnement de travail

Rattaché hiérarchiquement à son entité d'origine (DR)

Animé fonctionnellement par un Animateur Régional Assurance Santé, rattaché à la direction régionale de la DEDT

Famille

Filière

Métier

Effectif de la fonction

De 1 à 9