



Description des tâches : Directeur de comptes / Courtier développement des affaires assurance des entreprises

Intitulé du poste:	Directeur de comptes / Courtier développement des affaires assurance des entreprises		
Service/département :	Assurance des entreprises	Type de poste	Temps plein - Permanent
Lieu :	1 poste à Saguenay et 1 poste à Rimouski	Supérieur immédiat :	Directeur Assurance des Entreprises
Déplacements requis :	Oui, sur base régulière	Horaire :	Variable
Raison d'être			
<p>Leader dans la gestion des relations d'affaires qu'il cultive avec les décideurs faisant partie de l'équipe de direction des organisations faisant appel aux services de BC ASSUR.</p> <p>Promoteur du développement des affaires et de la notoriété du cabinet auprès des clients potentiels et actuels de BC ASSUR qui lui sont attirés.</p> <p>Dédié au démarchage de la clientèle et à la proposition de solutions d'assurance et de gestion de risques novatrices et efficaces conçues avec la collaboration des acteurs internes et externes. Responsable de l'analyse des besoins et de la mise en marché de l'offre de services variée en assurance des entreprises pour assurer une expérience client de qualité optimale.</p> <p>Représentant auprès des clients de la valeur ajoutée de BC ASSUR en offrant des services, des conseils, des informations concernant la tarification et le marché, par le biais de rapports et présentations.</p> <p>Garant de l'atteinte de résultats concrets en assurance des entreprises pour son secteur d'activité.</p> <p>Guide auprès des équipes de service en assurance des entreprises, recueil et partage les informations clés afin de cerner les attentes et besoins des clients, maintenir et faire croître une relation d'affaires rentable.</p> <p>Vecteur de la vigie de marché pour son secteur géographique ou d'activités et quant à l'évolution du marché, de l'économie locale, des entreprises afin d'alimenter la Direction dans les stratégies spécifiques à mettre en œuvre.</p>			
Description du poste			

Rôle et responsabilités

Définir avec son gestionnaire les objectifs annuels détaillés de son secteur dans un plan de développement des affaires et en assurer la réalisation et le suivi régulier.

Déployer des initiatives et stratégies de développement d'affaires nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente de l'organisation en priorisant l'excellence de l'expérience client par l'exécution des tâches suivantes :

- Recueillir les informations pertinentes afin de compléter la proposition d'assurance;
- Analyser, comprendre et identifier les besoins et les risques de l'ensemble des opérations des entreprises;
- Présenter l'offre de service aux clients potentiels et en faire le suivi;
- Travailler conjointement avec les gestionnaires de comptes afin de faire une recherche de marché et le placement du compte;
- Assurer la mise en vigueur d'une ou de police(s) auprès de(s) l'assureur(s) qui correspond aux besoins du client;
- Effectuer la livraison de la police et s'assurer que les modalités de paiement sont conformes aux politiques de BC ASSUR.

Responsable du volet développement des affaires, documenter et suivre les opportunités de l'équipe en développement d'affaires et les mobiliser quant aux objectifs à atteindre.

Participer et animer un comité nouvelles affaires, visant à assurer l'atteinte des objectifs de développement de nouvelles affaires pour l'équipe BC ASSUR, en s'assurant de prendre en considération les besoins de coaching et développement des participants afin de mettre en œuvre des outils, du coaching, des formations pour les membres de l'équipe qui en ont besoin.

Coordonner les efforts de l'équipe avec d'autres départements de l'entreprise.
Suivre et analyser les performances de l'équipe de vente à l'aide de données telles que les ventes, prospects, conversions, etc.

Préparer des rapports sur les performances de l'équipe et recommander des ajustements ou des améliorations nécessaires.

Représenter BC ASSUR auprès des communautés d'affaires de son secteur. Multiplier les occasions de développer des relations d'affaires et d'entretenir les liens établis en côtoyant régulièrement certains acteurs clés du milieu. Diffuser une image corporative optimale du cabinet et des employés. Collaborer à la planification et à l'organisation d'événements corporatifs, à l'occasion.

S'informer en continu sur le monde des affaires, les marchés, son environnement et les besoins des clients de façon à faire émerger des opportunités. Transformer les données intéressantes en opportunités. Chercher avec détermination à obtenir les conditions optimales lorsqu'il entreprend une opportunité d'affaires afin de gérer les risques, retirer les gains les plus importants possible et relever le défi avec succès.

Bâtir de façon proactive et spontanée un large réseau de contacts qui inclut des personnes clés évoluant à l'intérieur comme à l'extérieur de l'organisation. Renforcer ses liens de confiance avec certains partenaires favorables à une collaboration à long terme ayant une valeur ajoutée pour chacun des parties.

Assurer une bonne communication et collaborer avec les partenaires internes et externes afin de créer des solutions d'assurance qui répondent aux besoins et attentes des clients et pour un climat de travail d'équipe des plus agréables et performants.

Trouver les ressources en l'absence de directives précises ; prendre des initiatives et adopter une approche proactive pour la réalisation de son travail dans un environnement qui laisse une certaine latitude.

Produire un suivi régulier de l'avancement de ses travaux à son gestionnaire et participer aux réunions et formation d'équipe. Alimenter les tableaux de bord (rapports) pour suivre l'évolution de son secteur.

Utiliser de façon optimale les outils technologiques de BC ASSUR afin que toute l'équipe puisse bénéficier de toutes les informations pertinentes au dossier pour bien servir les clients.

Respecter des règles, politiques et processus de BC ASSUR, ainsi que les lois réglementaires en vigueur applicables aux courtiers en assurance de dommages.

Toutes autres tâches connexes nécessaires à l'appui de l'organisation dans l'accomplissement de ses défis.

formation et expérience nécessaires

- Baccalauréat dans une discipline reliée à l'assurance OU dans un secteur connexe (finances, assurance, marketing, droit...) OU un mélange d'expérience et de formation équivalent
- Connaissance des acteurs dans des secteurs d'activités économiques et d'affaires variés composant le territoire visé
- 5 ans d'expérience minimum dans un rôle de développement d'affaires et représentation auprès d'entreprises (B2B)
- S'engager à suivre la formation de courtier en assurance des entreprises aux frais et sous la supervision de BC ASSUR (si le candidat n'a pas déjà son permis de courtier)
- Expérience en analyse de besoins et conception de proposition d'affaires aux entreprises
- Bonne expérience en gestion d'objectifs clairs, quantifiables, réalisables et limités dans le temps.
- Avoir une connaissance des opérations d'un cabinet de courtage / assurance de dommages (un atout)
- Excellente maîtrise du français parlé et écrit
- Anglais – (Bilinguisme un atout)

Compétences à privilégier

- ✓ Centré résultat, cherche constamment à se surpasser, de démarquer et manifeste un sentiment d'urgence à l'égard des objectifs à atteindre
- ✓ Capacité démontrée dans la vente et développement d'affaires auprès d'entreprises
- ✓ Développement de partenariats, habileté à entretenir et développer son réseau de contacts
- ✓ Énergie, maintien d'un haut niveau d'activité au travail (dynamisme dans le déploiement des efforts dans la réalisation de ses tâches)

Rôle et responsabilités

- ✓ Expression verbale
- ✓ Sens client
- ✓ Écoute
- ✓ Respect des engagements
- ✓ Persuasion, s'exprime clairement avec confiance et prestance
- ✓ Motiver et encourager les membres de l'équipe à atteindre leurs objectifs
- ✓ Persévérance, fait preuve de ténacité et d'efforts constants malgré les obstacles
- ✓ Sens de la collaboration et un fort esprit d'équipe (ouverture à l'entraide)
- ✓ Flexibilité interpersonnelle, adapte son approche en fonction des différences individuelles qu'il perçoit, prend en considération les points de vue de ses interlocuteurs, se montre ouvert, tolérant et réceptif.

Examinée par :	Patrick Dupuis	Date :	25-03-24
Dernière mise à jour par :	Marie-Pierre Fortin		25-03-24