

TELECONSEILLER BANCAIRE - H/F - VALENCE ou GRENOBLE

DESCRIPTION DU POSTE:

Le Téléconseiller prend en charge, identifie et traite les demandes des clients, ou l'oriente vers la bonne compétence (spécialiste en ligne, agence de proximité, agence spécialisée),

Conformément aux objectifs de l'unité et au respect des règles établies, il :

- Assure et participe au traitement de toutes les demandes de la clientèle à distance,
- Assure un rôle de conseil en matière d'assurances dommages et de prévoyance sur l'ensemble de la gamme ASSURANCE DOMMAGE ET PREVOYANCE ET DE LA BANQUE AU QUOTIDIEN,
- Réalise les opérations dans le souci de la qualité des relations, prestations et solutions, de l'efficacité des réponses apportées, de la coopération, de la sécurité et du risque,
- Est proactif dans le domaine de l'ASSURANCE DOMMAGE ET PREVOYANCE ET DE LA BANQUE AU QUOTIDIEN: appels sortants, prises de RDV, conseils, simulations, négociations, devis, propositions et contrats.

Vous travaillerez dans un environnement où l'esprit d'équipe, le goût du challenge, le sens de l'accueil et la satisfaction client sont primordiaux et bénéficierez de formations pour vous apporter des connaissances solides sur votre poste.

ACTIVITES PRINCIPALES:

- Accueillir les clients,
- Diagnostiquer les besoins et conseiller sur des offres et solutions assurances dommages et prévoyance,
- Commercialiser l'ensemble des offres composant le « socle » et orienter vers le conseiller spécialisé pour les besoins hors de sa dominante univers de besoin,
- Enrichir et actualiser la base clients : N° tel mobiles/ adresse mails opt'in, évènements projet
- Assure le SAV (demande d'informations, traitement des réclamations) dans le respect des engagements RC 2.0,
- Participe à la prise en charge de l'accueil téléphonique et au traitement des mails entrants,
- Promouvoir les solutions technologiques et accompagner les clients/prospects dans le parcours digital.

CONNAISSANCES REQUISES :

- Approche commerciale : Prise de Rendez-vous, entretien de vente, process de ventes à distance, négociation des contreparties,
- Connaissances bancaires

DOMAINE DE COMPETENCES :

BAC+2 avec expérience commerciale, BAC+3

- Aisance relationnelle : empathie, écoute, sens de la communication
- Expertise dans le domaine de l'assurance dommage & prévoyance
- Culture du service
- Force de propositions pour construire des actions commerciales
- Maîtrise du risque assurances
- Gout du travail en équipe
- Capacité à intégrer toutes les dimensions de la relation client Multicanal

ENVOYEZ NOUS VOTRE CV : recrutement@ca-sudrhonealpes.fr

<https://ca-sudrhonealpes-recrute.talent-soff.com>