



Conseiller Développement Relation Client H/F en alternance

📍 à Paris 17, Noisy le Grand

BAC+3 CCBA (Conseiller Clientèle Banque Assurance)

DESCRIPTION DU POSTE

🏢 L'ENTREPRISE

En 1950, **MAAF Assurances** voit le jour grâce à la ténacité de plusieurs représentants de Chambres de Métiers de l'ouest de la France. Leur motivation ? Offrir aux artisans la possibilité de s'assurer mutuellement pour leurs véhicules professionnels, dans un esprit de solidarité et d'économie.

MAAF Assurances propose aujourd'hui des solutions globales : auto, habitation, risques professionnels mais aussi santé, prévoyance, assurance vie, et des services à forte valeur ajoutée : assistance, crédits...

🔥 LES AVANTAGES

- Une rémunération attractive et supérieure au minimum légal de l'alternance,
- Des primes d'Intéressement et de Participation au prorata du temps de présence et en fonction des résultats du Groupe,
- 31 jours de congés payés au prorata du temps de présence et 5 jours de congés pour préparation de vos examens,
- Restaurant d'entreprise ou titres-restaurant,
- De nombreux avantages via le CSE (Comité Social et Economique),
- Accès au forfait mobilité durable permettant la prise en charge d'une partie des frais de déplacements réalisés en covoiturage, vélo, trottinette ou autopartage,
- Prise en charge à 75% de votre abonnement aux transports collectifs,
- Bénéficiaire de l'accompagnement d'Action Logement,
- Proximité transport, facile d'accès



MISSIONS

- Recueillir, analyser les besoins des clients / prospects et vérifier les conditions d'acceptation de la demande (responsabilités, garanties mises en œuvre, règles techniques, complétude des dossiers...).
- Informer, conseiller et accompagner tout intervenant (client, prospect, correspondant, mandataire, apporteur, tiers...) dans la gestion de sa demande / de son dossier : prise de rdv, accompagnement Espace sociétaire, etc.
- Actualiser le dossier du client en fonction de l'évolution de sa situation. Proposer si nécessaire les évolutions de garantie / contrats liés.
- Réaliser des opérations spécifiques de gestion et de traitement des demandes des clients
- Assurer le relais et la transmission de l'information avec les autres acteurs du dossier géré.
- Proposer des produits / services adaptés aux besoins des clients / prospects.
- Optimiser les opportunités de vente additionnelle afin de fidéliser la clientèle, les traiter ou proposer un rendez-vous pour les concrétiser.
- Réaliser des actions de prospection et de fidélisation sur son périmètre d'activité.
- Traiter les situations d'insatisfaction des clients et alerter ou transmettre à sa hiérarchie.
- Effectuer des propositions d'amélioration des process et règles et faire remonter les informations utiles.

CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

Vous préparez une formation BAC+3 dans le domaine de la Banque ou de la Finance à l'IFCV.

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Vous aimez travailler en équipe et faites preuve d'adaptabilité.
- Vous avez une bonne aisance relationnelle, et votre priorité est la satisfaction client.
- Vous savez faire preuve de curiosité.
- Votre activité s'exerce au téléphone dans le cadre d'appels entrants et sortants.