

ATTACHE(E) COMMERCIAL(E)

Présentation du groupe

EURODOMMAGES est un courtier grossiste IARD créé il y a près de 30 ans à Bordeaux, spécialiste depuis l'origine des risques aggravés automobiles et des flottes d'entreprises.

EURODOMMAGES est l'un des leaders sur le segment de marché très spécifique des risques aggravés de la branche automobile.

EURODOMMAGES détient une filiale, PROGEAS, créé il y a près de 30 ans à Bordeaux, spécialisée sur les risques d'entreprises et professionnels en Transports / Construction / Responsabilité Civile Professionnelle / Immobilier / Multirisques.

Les entités du groupe distribuent leurs produits via un réseau d'apporteurs d'affaires (courtiers et agents d'assurance) et disposent d'une vraie renommée sur leur marché.

Fort d'une équipe motivée, dynamique et agile, les entités du groupe conçoivent, commercialisent et effectuent la gestion des contrats et des sinistres (dont corporels automobiles) de leurs propres produits auprès d'une clientèle de particuliers pour EURODOMMAGES et de professionnels pour PROGEAS, pour le compte de compagnies d'assurances mandantes.

Point fort de l'entreprise :

- Travail au sein d'un service commercial transverse : polyvalence et pluridisciplinarité (commercial, souscription, gestion, indemnisation, comptabilité)
- Cabinets disposant de délégations totales de souscription et de gestion sinistres de leurs compagnies mandantes (modèle unique sur le marché français)

Descriptif des missions

Dans le cadre du développement de ses activités, le groupe spécialiste du courtage grossiste, sur les assurances automobiles 2 et 4 roues (risques malussés et aggravés) ainsi que sur les gammes de produits professionnels et entreprises, recherche un Attaché Commercial (sédentaire) transverse sur les lignes de produits (particuliers et professionnels) pour intégrer le service commercial composé de 3 attachés commerciaux seniors et de 4 assistants commerciaux sous la supervision d'une Responsable de Service.

Au sein de ce service, vous assurerez les missions suivantes en tant que membre de l'équipe du service commercial :

- Le suivi, la qualification et l'animation des apporteurs déjà codés (appels sortants) afin de les inciter à augmenter leur production avec les sociétés de notre groupe, et plus particulièrement les gammes professionnelles : rappel des gammes de produits, point de diagnostic régulier sur l'activité de leur cabinet, présentation des opérations commerciales.
- La prospection des zones géographiques prédéfinies où les activités de la société sont sous-représentées afin de recruter de nouveaux apporteurs d'affaires au sein des réseaux de notre groupe
- Une permanence téléphonique visant à traiter les demandes de rappels et à répondre aux appels entrants de courtiers/agents pour apporter les réponses demandées, et notamment sur le suivi des dossiers en production / en comptabilité ou en gestion des sinistres.
- La prise en charge de toutes les tâches administratives afférentes au suivi commercial du réseau d'apporteurs dans votre périmètre de compétence produit.

Vous serez perçu comme le point d'entrée des demandes courtiers ou agents au sein de la société et aurez un rôle de référent sur votre périmètre de compétence produit afin de relayer les demandes auprès des bons services.

Compétences requises

- Bonne compréhension des généralités de l'assurance : les acteurs et concurrents, la réglementation en vigueur, les différentes typologies de risques, les principaux textes du Code des assurances, les organismes de gouvernance
- Connaissance des produits et des services en assurance IARD (gammes professionnelles principalement)
- Bonne connaissance des circuits de commercialisation : B to B, B to C, B to B to C, réseaux directs.
- Maîtrise des différentes étapes de la chaîne de valeur de l'assurance de la souscription du contrat à la gestion de son sinistre en passant par son suivi comptable et technique
- Maîtrise des techniques de vente, des différents canaux de communication pour permettre une bonne identification des potentiels
- Maîtrise d'Internet et des logiciels de gestion client, des outils de reporting et d'Excel.

Profil recherché

Diplômé d'un BTS Assurances, MUC ou NRC, vous bénéficiez d'une expérience idéalement de deux ans à trois ans à des fonctions commerciales dans les métiers de l'assurance IARD (risques professionnels) en cabinet de courtage ou chez un agent d'assurance.

Vous présentez :

- Une grande aisance téléphonique
- Un esprit rigoureux, méthodique, organisé, pragmatique ;
- Une forte capacité à écouter afin de recueillir les attentes du client, à analyser et à synthétiser
- Des capacités relationnelles vous permettant de délivrer une très forte qualité de services
- Un goût du challenge pour atteindre ses objectifs
- Une capacité à travailler en équipe (avec les autres responsables de zones) mais autonomie dans le travail au quotidien

Autres informations d'intérêt

Lieu Bruges-Bordeaux (Aquitaine - 33)

Contrat à durée indéterminée

Volume horaire : 39h (du lundi au vendredi) – possible sur 37h également

Télétravail : 1 à 2 jours possible après 1 an de présence

Prise en charge des frais de transport en commun à hauteur de 50%

Tickets restaurant de 9€ pris en charge à 60% par la société

Politique salariale

Rémunération : fixe + prime variable annuelle sur objectifs + prime d'intéressement

Contacts

Candidatures (CV + lettre motivation) à envoyer à recrutement@eurodommages.fr