



Offre d'emploi

Chargé de Comptes Sénior H/F

Type de contrat : CDI
Lieu : Paris 9e
Date : dès que possible
Rémunération : selon profil

Fondée il y a 60 ans, LSN Assurances propose aujourd'hui avec ses filiales (LSN Ré, Neotech, Exelia, SFP) une large gamme d'expertises en assurance de responsabilité et en assurance et réassurance de biens et de personnes. Notre savoir-faire s'adresse aux professions réglementées dont les notaires de France, clients historiques du groupe, et aux entreprises en France ou à l'étranger. Avec ses solutions d'assurances adaptées, LSN assurances a pour vocation de protéger l'activité de ses clients et leur capital humain. Société à taille humaine et profondément attachée à ses valeurs, LSN Assurances et ses collaborateurs s'engagent à apporter un service d'excellence construit sur l'écoute, l'innovation, l'indépendance vis-à-vis des assureurs, la réactivité, la probité et la confiance.

Missions :

Assurer le maintien et la saturation d'un portefeuille dont vous êtes responsable. Assurer le placement des risques et la gestion technique des comptes clients dont vous avez la charge.

Vos missions concernent :

- Veiller à la mise à jour des dossiers clients au niveau administratif, technique et juridique,
- Contribuer à l'analyse des risques des prospects et clients à partir des textes légaux et jurisprudentiels,
- Assurer le placement des affaires et les suivre, y compris des programmes à l'international,
- Assurer la révision des dossiers gérés et le suivi du client en liaison avec le Chargé de clientèle,
- Assurer les renouvellements en proposant au préalable d'autres alternatives si besoin,
- Rédiger les intercalaires,
- Contribuer à la réalisation des statistiques clients,
- Participer à la vente en saturation des clients ou en conquête dans le domaine de compétences,
- Contribuer à l'analyse des données préalablement à un appel d'offres et/ou dans le cadre d'une étude de prospect,
- Assurer aide et assistance au responsable hiérarchique.

Compétences techniques :

- Connaissance de l'assurance IARD,
- Connaissance des techniques de vente,
- Connaissance et montage des placements à l'international

Compétences relationnelles :

- Savoir faire
- Sens du service au client,
- Capacité d'analyse,
- Gestion des priorités
- Anticipation
- Autonomie,



Offre d'emploi

- Maîtrise de soi,
- Sens du relationnel

Formation :

- Licence ou Master assurance / Anglais nécessaire

Référence offre : QG LSN CC 2020