

CHARGÉ RELATION CLIENT – PROJETS & IT H/F

CARTE BLANCHE PARTENAIRES

Lieu : Paris 9^e
Niveau d'expérience : 3 ans minimum
Type de poste : CDI - À temps plein
Rémunération : 40K€
Disponibilité : Janvier 2021

À PROPOS

Carte Blanche Partenaires est une plateforme de services référente sur le marché de l'assurance Santé et reconnue pour son leadership et sa force d'innovation.

Notre mission ? Faciliter l'accès aux soins et aux équipements de santé, à la fois en termes de tarifs et de proximité, sans lésiner sur la qualité.

Notre spécialité ? La santé visuelle, auditive et bucco-dentaire, et la conception de services d'accompagnement santé.

Notre ADN ? L'innovation ! Un enjeu majeur pour offrir aux assurés des services innovants, améliorer leur parcours de santé, intégrer les nouveaux usages de la santé connectée et du digital.

Depuis près de 20 ans, Carte Blanche Partenaires développe des services et réseaux de soins pour le compte de plus de 45 complémentaires santé clientes, incluant 9 actionnaires, des acteurs majeurs du secteur : Aviva, Crédit Agricole Assurances, Generali, Henner, MNH, Sogecap, SwissLife et THELEM ASSURANCE. Au total, ce sont aujourd'hui 8 Millions d'assurés qui bénéficient de nos services. Un chiffre qui évolue chaque année ! En 2021 AESIO-MACIF nous rejoint et portera l'effectif assurés à 12,5 Millions.

Nous rejoindre, c'est intégrer une entreprise solide, innovante, ambitieuse et en pleine croissance, qui anticipe les nouvelles tendances et participe activement aux grands enjeux qui transforment le système de santé français. Dynamisme, polyvalence et sens de l'innovation sont les moteurs de notre performance !

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché(e) au Directeur Relation Client, vous êtes garant de la satisfaction des clients dans le respect des normes et pratiques de Carte Blanche Partenaires. Vous coordonnez l'intégration technique des nouveaux clients, des offres de services ainsi que des projets spécifiques des clients. Vous traitez les demandes des clients et vous suivez leur avancement avec les services internes. Vous participez au développement commercial de la société en présentant les offres et services de l'entreprise à nos Clients et prospects.

MISSIONS

- Être l'interlocuteur des clients et des partenaires lors des démarrages des offres de services, et tout le long de la prestation de service CBP
- Réceptionner, enregistrer, suivre et traiter les demandes des clients plus particulièrement sur l'aspect technique et informatique
- Analyser les demandes des clients en s'inscrivant dans une démarche d'amélioration
- Remonter les problématiques identifiées et détecter les alertes clients
- Préparer, participer et rédiger les comptes-rendus des réunions clients
- Coordonner les services de l'entreprise et être l'intermédiaire entre la MOA et l'équipe Relation Clients
- Préparer en amont des réunions, les différents supports et les éléments nécessaires au niveau technique et commercial
- Rédiger les process d'intégration des clients et des offres de services
- Contribuer à la rédaction et la mise à jour de la documentation technique/IT, cahiers des charges et de recettes
- Veiller à la bonne alimentation et MAJ des coordonnées et contacts clients
- Contribuer à la rédaction et mise à jour de la documentation commerciale à destination des clients
- Préparer les réponses aux appels d'offre, collecter les informations auprès des différents services
- Contribuer à la diffusion des différentes communications internes et externes
- Savoir présenter CBP et son offre de services

SAVOIR-FAIRE

- Connaissance du métier de la Relation Client
- Connaissance du secteur des assurances de personnes et/ou des réseaux de soins
- Culture de la gestion de projet
- Capacité à traiter des notions techniques (informatiques) avec les interlocuteurs clients dédiés
- Capacité à échanger avec des interlocuteurs commerciaux et techniques
- Aisance rédactionnelle à dominante technique
- Polyvalence

- Maîtrise du Pack Office, Culture informatique

SAVOIR-ÊTRE

- Sens du service et de la satisfaction Client
- Organisation et Orientation résultat
- Autonomie / prise d'initiative / force de proposition
- Esprit de synthèse
- Aisance relationnelle / esprit d'équipe
- Excellente présentation et communication interpersonnelle

PROFIL RECHERCHÉ

- **Formation minimum Bac + 3 Relation client / Assurance**
- **Formation en Gestion de Projet**
- 3 à 5 ans d'expérience minimum dans un poste similaire

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Mutuelle prise en charge à 100% par l'employeur pour l'assuré et ses ayants-droits
- Tickets restaurants
- Chèques cadeaux Noël / Chèques vacances / Tickets CESU
- Plan Épargne d'Entreprise
- Intéressement
- 27 jours de congés payés et 10 RTT par an
- Rémunération sur 12 mois
- Prime sur objectifs

NOUS VOUS PROPOSONS

Un poste au sein d'une structure solide, en pleine croissance et évoluant dans un environnement dynamique et agréable.

Merci de nous adresser vos candidatures par mail à l'adresse suivante :

rh@carteblanchepartenaires.fr