



DIRECTEUR RELATION CLIENT B TO B H/F

CARTE BLANCHE PARTENAIRES

Lieu : Paris 9^e
Niveau d'expérience : 5 ans minimum
Type de poste : CDI - À temps plein
Disponibilité : Septembre 2020
Rémunération : 60-70K€ selon profil

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 17 ans, Carte Blanche Partenaires développe des services et réseaux de soins pour le compte de ses 43 complémentaires santé clientes, incluant 8 actionnaires, des acteurs majeurs du secteur : AVIVA, CREDIT 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 !

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 vont transformer 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 Général et membre du Comité de Direction vous pilotez l'activité du service Relation Client BtoB et managez une équipe de 3 personnes.

Vous suivez les comptes Clients existants, développez le périmètre des services achetés par les Clients et répondez aux appels d'offres.

MISSIONS

- Être le point d'entrée des Clients et le garant de la réponse apportée à leurs demandes (Mise en place de nouvelles offres, statistiques, résolutions informatiques...)
- Être garant de la satisfaction et de la fidélité des Clients
- Organiser, préparer et animer les réunions trimestrielles avec les Clients, en assurer le reporting en interne vers les autres directions et la direction générale
- Organiser et valider l'envoi des statistiques hebdomadaires et mensuelles aux Clients
- Gérer les adaptations des contrats aux spécificités de nouveaux Clients ou d'extension de services des Clients (lettres de confidentialités, conditions générales et particulières, annexes...)
- Animer et suivre les travaux inter-services dans la réponse aux attentes des Clients
- Délivrer le reporting hebdomadaire interne
- Participer aux événements commerciaux et de communication externe
- Développer le périmètre des services utilisés par les Clients :
 - Détecter les besoins des Clients
 - Valoriser les services non souscrits auprès des Clients
 - Formaliser les propositions commerciales
- Dans le cadre des appels d'offres :
 - Détecter les appels d'offre
 - Assurer la prise de contact et la relation commerciale
 - Collecter les informations auprès des différents services de Carte Blanche
 - Formaliser les propositions commerciales
- Management de 3 collaborateurs

SAVOIR-FAIRE

- Maîtrise du secteur de l'assurance de personnes
- Connaissance de l'univers des services et notamment des plateformes de santé
- Culture éprouvée de la gestion de projet
- Bonne compréhension fonctionnelle des Systèmes d'Information
- Capacité d'analyse des situations et de conception de solutions
- Capacités rédactionnelles
- Prise de parole en public



- Animation de réunion
- Qualités relationnelles et managériales
- Maîtrise du Pack Office

SAVOIR-ÊTRE

- Orienté Client / Sens du service
- Organisation / Priorisation / Orienté résultat
- Autonomie / Initiative
- Force de proposition / Négociation
- Aisance relationnelle / communication
- Esprit d'équipe et leadership

PROFIL RECHERCHÉ

- **Formation BAC +5 Santé ou Économie**

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