

GESTIONNAIRE DE SINISTRES

PRESENTATION DE LA SOCIETE ET CONTEXTE :

Elleboss, cabinet de recrutement, recherche pour son client, une insurtech créée en 2022 dans le secteur de l'assurance embarquée

Un(e) Gestionnaire de sinistres

Notre client construit des solutions de protection sur mesure pour les commerçants.

Dans la cadre de leur fort développement, ils recherchent à recruter un(e) Gestionnaire de sinistre. Le poste est à pourvoir à Bordeaux ou à Paris.

Ils sont présents dans 5 secteurs verticaux, comptent plus de 150 clients et leur succès ne fait que commencer !

Leur mission fondamentale : aider les consommateurs à réduire leur empreinte carbone et leurs déchets technologiques, grâce à ses produits innovants qui permettent une consommation plus durable.

Avec une équipe actuelle de 40 collaborateurs et en croissance très rapide, il s'agit d'une opportunité unique de rejoindre tôt un projet très ambitieux, de prendre des responsabilités et de s'approprier et de construire une équipe de classe mondiale.

MISSIONS :

- Répondre aux demandes de renseignements de la part des clients et d'une partie de la gestion des sinistres avec l'équipe en construction.
- Participer à la construction du pôle "Relation Clients" de l'entreprise, avec pour objectif d'améliorer continuellement l'expérience des utilisateurs.
- Mettre en place et exécuter tous les processus de gestion de contrats et de sinistres :
 - Ouverture des sinistres
 - Analyse des pièces justificatives
 - Analyse et maîtrise des CG
 - Gestion des indemnités
 - Gestion des réclamations
 - Lutte contre la fraude
 - Amélioration des produits en collaboration avec nos équipes tech.
 - Gestion des contrats (demande de résiliation, question client sur les différentes offres...)

PROFIL :

- Minimum d'un an d'expérience en relation client / gestion de sinistres / assurance
- A l'aise avec les nouvelles technologies et à l'aise pour utiliser plusieurs logiciels
- Bon niveau oral et écrit en français. Une bonne maîtrise de l'anglais est un plus
- Bon sens relationnel : beaucoup d'empathie, de patience et un état d'esprit positif où tout est possible

- Curieux(se) d'apprendre, déterminé(e) à vous engager
- Volonté de travailler dans un environnement dynamique et challengeant !
- Bon sens relationnel et commercial car le collaborateur/trice l'interlocuteur/trice principal(e) des clients
- Excellente capacité d'organisation, d'analyse et de réactivité pour prendre rapidement les bonnes décisions.

ATTRACTIVITE DE L'ENTREPRISE / AVANTAGE

- Ticket restaurants Swile boostés à 11 € par jour
- Couverture santé Allianz Premium prise en charge de 55 % avec des options facultatives (ex : optique, dentaire), ainsi qu'une prévoyance
- 1h de sport par semaine
- Petit dej / apéro mensuel
- Du café et des snacks en libre-service dans la cuisine de l'entreprise
- Des perspectives d'évolution infinies
- 2 offsites par an pour changer d'air
- Une équipe super sympa et des bureaux à Bordeaux ou Paris
- La possibilité de travailler en remote 2 jours par semaine
- Participation au titre de transport ou abonnement mobilité à hauteur de 50%

CONDITIONS D'EMBAUCHE

- Contrat : CDI
- Statut : non cadre
- Localisation : Bordeaux centre ou Paris 3^{ème}
- Temps de travail : Temps plein – 37h/semaine
- Rémunération : 33K€ bruts annuels + 5K€ de prime annuelle soumise à objectifs