



CHARGE(E) DE CLIENTELE

MISSION

■ Il/Elle assure la responsabilité globale d'un portefeuille de clients en étroite relation avec les gestionnaires, et dans un triple objectif : veiller à la qualité des prestations fournies, maîtriser les risques et optimiser la rentabilité des contrats. A l'écoute des besoins des clients, le/la Chargé(e) de clientèle développe les prestations et volumes confiés, et négocie les nouvelles conditions des contrats.

■ Activités principales :

Analyse Financière et Conseil

- Etudier le risque client : réaliser des audits dans les entreprises, rechercher des informations auprès de celles-ci, analyser des documents financiers
- Formuler aux équipes de gestion toute proposition visant à prévenir le risque client
- Préparer et transmettre les dossiers de révision des engagements

Développement commercial

- Etre en relation constante avec les adhérents en vue de développer les contrats
- Détecter les besoins des adhérents au niveau de la gestion des contrats et proposition

Relation/Communication

- Travailler avec les gestionnaires qui gèrent les contrats au quotidien
- Informer les Banques régionales du suivi et de l'évolution des contrats, en liaison avec les Directions Commerciales
- Participer aux comités de gestion et rendre compte de l'évolution des clients et des contrats
- Présenter les dossiers en révision, environ 1 fois par semaine, au Responsable d'exploitation