

Chargé de clientèle (H/F)

60230 CHAMBLY [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 60 jours

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 12.14 / Heure

L'entreprise

Leader est une agence de travail temporaire en France, spécialisée dans le recrutement et la mise à disposition de personnel intérimaire. Elle offre des solutions flexibles pour répondre aux besoins immédiats des entreprises dans divers secteurs d'activité. Leader s'engage à fournir des travailleurs qualifiés et à faciliter l'intégration rapide des intérimaires pour optimiser la productivité des entreprises clientes.

Le poste

Offre d'emploi : Chargé de clientèle (h/f)

Nous vous proposons une opportunité exceptionnelle de rejoindre notre équipe à Chambly (60230). En tant que chargé de clientèle, vous serez au cœur de la relation client et jouerez un rôle clé dans la satisfaction de notre clientèle.

Vos missions :

Maîtriser la relation client omnicanale

- Assurer de manière pro-active l'accueil, l'identification et la prise en charge différenciée de tous les clients particuliers et professionnels du secteur, en face à face et à distance, quel que soit le canal de contact et selon les besoins identifiés des clients
- Assurer une gestion optimisée des flux clients et développer les réponses immédiates aux clients et la solution au 1er contact
- Découvrir les besoins clients, conseiller et vendre dans son périmètre d'activités (en face à face ou à distance en fonction de son expérience, de sa formation, son habilitation et sur décision managériale) dans le respect de la maîtrise des risques, de la conformité et de la méthode de vente
- Effectuer des apports multi-métiers en utilisant les outils appropriés et orienter les clients vers le bon interlocuteur dédié
- S'assurer de la conformité et de l'exhaustivité des données clients et enrichir la connaissance client en utilisant les systèmes d'information appropriés auquel il est accrédité et en initiant le client au compte client

Maîtriser les usages numériques

- Promouvoir les offres numériques du groupe La Poste et les parcours omnicanaux
- Accompagner les clients dans l'utilisation des selfcare et développer leur autonomie :
- Être en appui des clients dans l'utilisation des automates et des applications digitales (l'application LBP, site BEL de la Banque Postale, Compte Client Unique, La Poste.fr...) en fonction de ses accréditations
- Accompagner le client dans la mise en main des offres (installation des applis mobiles La Poste, LBP, enrôlement à Certicode, initialisation de compte, Ardoiz,...)

Conseiller et commercialiser l'offre bancaire standard en face à face ou à distance en respectant les procédures et la conformité bancaire et en assurant l'exhaustivité de la connaissance client

- Réaliser les opérations transactionnelles et la gestion des comptes au quotidien (carte, chèque, découvert, prélèvement, relevé, procuration, mobilité, chèque et opposition...) après avoir reçu les formations nécessaires et habilitantes
- Commercialiser les produits bancaires de son périmètre (Épargne ordinaire, Versement programmé,) en face à face ou à distance en fonction de son expérience, des formations, son habilitation et sur décision du DS.
- Effectuer ces opérations en respectant l'ensemble des procédures, contrôle et consignes de son périmètre d'activité

Conseiller et commercialiser l'offre postale et LPM standard en face à face ou à distance en respectant les procédures et la conformité et en fonction de ses formations

- Détecter et analyser les besoins des clients afin de proposer les produits et services adaptés aux clients particuliers et professionnels et les orienter vers le bon interlocuteur si besoin
- Découvrir les besoins, conseiller et commercialiser:

- groupe
- les solutions d'affranchissement de l'ensemble de la gamme courrier/colis du
 - les offres de diversification et relais de croissance et réaliser des apports croisés
 - toute la gamme de produits et services LPM
- Proposer ces offres dans le cadre d'une démarche pro-active auprès des clients et en s'appuyant sur les éléments de connaissance clients et en pratiquant le rebond en complément de la solution proposée
 - Effectuer le dépôt et les remises d'instance

Prendre en charge des activités standard de back office

- Assurer la maintenance logistique de l'espace commercial : effectuer le réassort, assurer la netteté des espaces et le bon fonctionnement des meubles dépôts
- Prendre en charge les procédures liées à l'ouverture et à la fermeture du bureau

Rejoignez nous et contribuez à notre succès tout en développant votre carrière dans un environnement stimulant. Cette offre est publiée par notre agence de recrutement spécialisée, dédiée à vous trouver les meilleures opportunités.

Le profil recherché

Nous recherchons un candidat pour le poste de Chargé de clientèle (h/f).

Le candidat idéal doit posséder un niveau d'étude équivalent à un Titre de niveau III : Bac +2 - BTS, DUT ou équivalent.

Une expérience professionnelle de 1 à 2 ans dans un rôle similaire est requise pour ce poste.

Le candidat doit démontrer des compétences en gestion de la relation client et être capable de travailler efficacement dans un environnement dynamique.