

Chargé de clientèle (H/F)

93210 ST DENIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 3 mois

L'entreprise

Notre client est un acteur incontournable des services publics en France, offrant une large gamme de solutions allant de la distribution du courrier et des colis à des services bancaires, de téléphonie et numériques. Engagée dans une démarche d'innovation et de proximité, en rejoignant le Groupe.

Vous intégrez une entreprise dynamique avec de nombreuses opportunités de formation et d'évolution professionnelle.

Le poste

Titre du poste : Chargé de clientèle (H/F)

Type de poste : Temps plein

Lieu : ST DENIS 93200 FR

Description du poste :

En tant que Chargé de clientèle, vous serez l'interlocuteur privilégié de nos clients, particuliers comme professionnels, dans le cadre d'une relation omnicanale. À ce titre, vous jouerez un rôle clé dans l'accueil, le conseil et la commercialisation de nos offres, numériques et bancaires.

Vous aurez pour missions principales de :

Mission 1 : Maîtriser la relation client omnicanale

- Gérer les flux de clientèle, favoriser les réponses immédiates et veiller à la qualité de l'expérience client dès le premier contact.
- Assurer une prise en charge proactive des clients, en face à face ou à distance, en adaptant votre approche à leurs besoins et au canal utilisé.

Mission 2 : Maîtriser les usages numériques

- Promouvoir les offres numériques du Groupe et accompagner les clients dans l'utilisation des selfcare, applications mobiles, et autres services digitaux.
- Accompagner les clients dans la mise en main des offres (installations des applications mobile, initialisation de compte, Ardoiz...)

Mission 3 : 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 bancaires courantes ainsi que la gestion des comptes (carte, chèque, découvert, prélèvement, relevé), après avoir reçu une formation et les habilitations nécessaires.
- Commercialiser les produits bancaires de son périmètre (épargne ordinaire, versement programmé) en face à face ou à distance en respectant l'ensemble des procédures, contrôles et consignes de son périmètre d'activité.

Mission 4 : Conseiller et commercialiser l'offre client standard en face face ou à distance en respectant les procédures et la conformité et en fonction de ses formations

- Découvrir les besoins, conseiller et commercialiser : les solutions d'affranchissement de l'assemble de la gamme courrier/colis du groupe, les offres de diversification et de relais de croissance qui permettent de réaliser des apports croisés et de découvrir toute la gamme de produits et services.
- Effectuer le dépôt et les remises d'instance.

Mission 5 : Prendre en charge les 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 lié à l'ouverture et la fermeture du bureau.

Ce poste vous offre une expérience complète et polyvalente au sein du Groupe. Grâce à un accompagnement personnalisé, vous aurez l'opportunité de monter en compétences et d'évoluer vers des postes à responsabilités, comme celui de Conseiller bancaire.

Rejoignez nos équipes et contribuez activement à l'excellence du service client au sein du Groupe !

 **Le profil recherché**

Nous cherchons un(e) candidat(e) avec un sens du service aiguisé, une réactivité à toute épreuve et une bonne dose de dynamisme pour conseiller nos clients et leur proposer des solutions adaptées. Si vous aimez relever des challenges commerciaux tout en garantissant la satisfaction client, ce poste est fait pour vous !

Votre profil :

Vous êtes titulaire d'un BAC+2 en banque, assurance ou commerce.

Vous avez une première expérience en relation client face à face.

Vous avez une réelle envie de travailler en équipe et de contribuer à la réussite collective.

Vous êtes motivé(e) par l'atteinte d'objectifs commerciaux tout en offrant un service client irréprochable.

Ce que nous offrons :

Formation complète pour une prise de poste réussie.

Un environnement de travail dynamique et collaboratif.

L'opportunité de relever des défis et d'évoluer au sein de l'entreprise.

Alors, prêt(e) à faire la différence ?