

GESTIONNAIRE DE COMPTE LIGNES COMMERCIALES

JONES DES LAURIERS
INSURANCE MANAGEMENT INC.



LAVAL, QC | SE RAPPORTANT: VP, Lignes Commerciales

APERÇU DU POSTE:

Jones DesLauriers recrute pour un poste de gestionnaire de comptes commerciaux expérimenté, qui sera un expert-conseil chevronné dans le secteur de l'assurance commerciale. Le candidat retenu sera chargé de gérer un livre d'affaires, de servir les clients de manière courtoise et professionnelle et d'aider les producteurs à obtenir, maintenir et développer le livre d'affaires.

RESPONSABILITÉS:

- Responsable de la gestion d'un livre d'affaire (renouvellement et Nouvelles affaires)
- Travailler en étroite collaboration avec les producteurs et les autres membres du personnel de JDIMI sur tous les aspects du service client, du marketing et du renouvellement tout en adhérant aux meilleures pratiques et procédures de JDIMI
- Lancer la planification de compte avec le producteur 100 jours avant le renouvellement
- Maintenir un taux de rétention de 95% ou plus sur votre livre d'affaire
- Définir des attentes claires pour le client et les partenaires commerciaux en fournissant un temps de réponse le jour même
- En collaboration avec les producteurs; coordonner, soutenir les plans, discuter des problèmes qui se posent et créer des plans complets pour les clients existants
- Développer de nouvelles affaires à partir des comptes existants et des prospects assignés, et contribuer à atteindre les objectifs de production du service. Identifier et assurer le suivi des opportunités de vente croisée, le cas échéant
- Responsable de la préparation des propositions pour les prospects et gérance pour les clients existants
- Gérer la documentation du compte (c.-à-d. Demandes de renseignements, soumissions, notes de couverture, relevé de valeurs, contrats d'assurance, avenants, annulations, etc.)
- Examiner la couverture et les expositions actuelles du client, l'expérience des sinistres et analyser les risques pour déterminer les exigences en matière de produits / services
- Tenir à jour la documentation selon les procédures de travail EPIC et s'assurer que les procédures de travail sont suivies
- Assurer un service et une facturation précis et en temps opportun des comptes
- Participer activement à des campagnes de vente croisée et à d'autres initiatives au besoin
- Développer activement une connaissance accrue des produits d'assurance connexes et des besoins des clients
- Peut participer ou diriger des réunions avec les clients si nécessaire
- Participer à des cours de formation et de développement professionnel pour améliorer les compétences et les connaissances de l'industrie
- Entretenir des relations de travail positives avec les clients, le personnel, les autres départements et bureaux de JDIMI
- Autres tâches assignées

CRITÈRES:

- Minimum de 5 ans d'expérience en assurance commerciale requis
- Binlingue
- License A.M.F requise
- Titre de PAA ou CAIB un atout
- Expérience en développement client / gestion des relations
- Excellente compréhension des libellés / couvertures des polices
- Capacité à encadrer les autres et compétences éprouvées en négociation
- Grand souci du détail, gestion du temps, résolution de problèmes et compétences analytiques
- Capacité à être autonome avec de solides compétences en communication écrite et orale ainsi que des compétences organisationnelles

We are committed to providing accommodation upon request for applicants and employees with disabilities.

COMMERCIAL LINES ACCOUNT MANAGER

JONES DESLAURIERS
INSURANCE MANAGEMENT INC.



LAVAL, QC | REPORTING TO: VP, Commercial Insurance

POSITION OVERVIEW:

Jones DesLauriers is hiring for an experienced Commercial Account Manager who is a knowledgeable expert advisor in commercial insurance lines of business. The successful candidate will be responsible for managing a book of business, servicing clients in a courteous and professional manner, and assisting the producer in obtaining, maintaining, and expanding business.

RESPONSIBILITIES:

- Responsible for managing a renewal book of business
- Works closely with Producers and other JDIMI staff on all aspects of client service, marketing, and renewal while adhering to JDIMI's best practices and standard procedures.
- Initiate Account Planning with Producer 100 days in advance of the renewal
- Maintain a retention rate of 95% or higher on your Book of Business
- Set clear expectation for client and business partners by providing same day response time
- In collaboration with Producers; coordinate, support plans, discuss arising issues and create comprehensive plans for existing clients
- Develops new business from existing accounts and assigned leads, and contributes to meeting departmental production goals. Identifies and follows-up on cross-selling opportunities when appropriate
- Responsible for the preparation of proposals for prospect and stewardship reviews for existing clients
- Manage account documentation (i.e., routine inquiries, quotes, binders, statement of values, insurance contracts, endorsements, cancellations, etc.)
- Review client's current coverage and exposures, loss experience and analyze risk to determine the product/service requirements
- Maintain up-to-date EPIC workflow documentation and ensures workflows are followed
- Ensure accurate and timely servicing and billing of accounts
- Participate actively in cross-sell campaigns and other initiatives as required
- Actively develop an increased knowledge of related insurance products and client needs
- May participate in or conduct client meetings when necessary
- Participate in training and professional development courses to enhance skills and industry knowledge
- Maintain positive working relationships with clients, staff, other JDIMI departments and offices
- Other duties as assigned

REQUIREMENTS:

- Minimum 5 years of commercial insurance experience required
- Bilingual
- A.M.F license required
- C.I.P. or C.A.I.B. designation(s) preferred
- Client development/relationship management experience
- Solid understanding of policy wordings/coverages
- Ability to mentor others and proven negotiation skills
- Strong attention to detail, time management, problem solving and analytical skills
- Ability to be a self starter with strong written and oral communication skills as well as organizational skills

*We are committed to providing accommodation upon request for applicants and employees with disabilities.
If you require accommodation, we will work with you to meet your needs.*