

Gestionnaire des Clients

HSB BI&I est un chef de file dans l'assurance spécialisée en bris des équipements. Nous offrons de l'assurance et de la réassurance aux entreprises canadiennes et internationales d'un océan à l'autre, par le biais de notre réseau de succursales, de 4 000 courtiers indépendants et plus de 50 grandes compagnies d'assurances. HSB BI&I est un membre du groupe Hartford Steam Boiler et fait partie du groupe mondial des compagnies de Munich Re.

- Nous cumulon plus de 140 années d'expérience ; en raison de nos pratiques modernes appuyées par nos systèmes informatiques, nous répondrons efficacement aux besoins de nos clients
- Vous pouvez devenir expert dans votre domaine tout en conciliant travail-famille grâce à un environnement de travail respectueux et stimulant
- Nous offrons à nos employés un programme d'avantages sociaux concurrentiel.

Nous vous invitons à mieux nous connaître en visitant notre site internet :

<https://www.munichre.com/HSBBI>

Principaux objectifs :

Le gestionnaire des clients tisse des liens exceptionnels avec nos clients de la réassurance tout en générant la croissance et la rentabilité de notre gamme de produits en assurance des entreprises et des particuliers. Le candidat retenu sera en contact étroit avec notre équipe nationale de gestion des clients et les partenaires internes au sein du siège social. Le titulaire de ce poste peut être basé à Montréal ou à Toronto et doit être parfaitement bilingue.

Responsabilités professionnelles:

- Assurer la liaison et bâtir des partenariats stratégiques à long terme avec les décideurs clés des compagnies clientes de la réassurance
- Surveiller et analyser le rendement des clients, évaluer la croissance des recettes ainsi que les objectifs des réclamations et des dépenses
- Déterminer les besoins des clients et repérer les occasions d'affaires; signaler les circonstances opportunes avec vision et assurer l'exécution en fonction des résultats ciblés
- Gérer et développer le portefeuille des clients existants, et lancer et établir de nouveaux produits, programmes et services pour les clients assignés
- Travailler étroitement avec la Souscription, les Opérations, l'Inspection, les Réclamations, les Solutions numériques et l'Internet des objets du siège social, et les autres parties prenantes internes pour trouver des solutions à prestations complètes pour nos compagnies clientes
- Cultiver des relations solides avec les collègues en tant qu'agent de conciliation pour assurer des procédures sans faille et efficaces, l'exactitude du travail, l'enregistrement opportun des polices et la comptabilisation des revenus

- Agir en tant qu'ambassadeur organisationnel et démontrer le leadership de HSB BI&I sur le marché
- Maintenir un profil fort de l'industrie IARD en participant à des événements et associations du secteur de l'assurance
- Créer des partenariats avec les personnes-ressources de HSB et de Munich Re afin de maximiser les idées et les opportunités de faire avancer continuellement notre position au sein du marché et la croissance de nos produits

Qualifications:

- Diplôme universitaire, PAA, FPAA de préférence
- Sept à dix années d'expérience en assurance IARD et en réassurance, avec de fortes compétences en souscription
- Excellentes aptitudes pour la communication et les présentations, fortes compétences analytiques, connaissances financières et compréhension des principes de l'actuariat
- Expérience en développement des affaires et en gestion des relations ou en courtage de réassurance
- Fort engagement envers le professionnalisme et les plus hautes normes de service à la clientèle
- Esprit d'initiative avec une grande motivation, gestion efficace des priorités et orientation axée sur les résultats
- Bilinguisme parfait (français et anglais)
- Fréquents déplacements, principalement entre Montréal, Québec et notre siège social à Toronto
- Permis de conduire valide

C'est important pour nous de créer et de maintenir un environnement de travail qui favorise le respect, la diversité et la dignité. Nous aspirons à l'équité en milieu de travail pour éliminer les barrières de l'emploi, et de promouvoir un lieu de travail fondé sur les principes qui s'harmonisent avec les valeurs de notre compagnie et encouragent nos employés à adopter des pratiques positives.

Nous prions les candidats qui souhaitent bénéficier d'accommodements particuliers à une étape quelconque du processus de sélection de nous le communiquer. Nous nous engageons à travailler avec les candidats pour trouver un terrain d'entente quant à leurs besoins.

Si vous désirez poser votre candidature pour ce poste, veuillez faire mention de la référence CM1119-BW dans votre lettre de présentation accompagnée de votre CV à hr@biico.com

Nous remercions tous les candidats de leur intérêt. Toutefois, nous communiquerons uniquement avec les personnes qui ont été sélectionnées.

Client Manager

HSB BI&I is a leader in providing specialized equipment breakdown insurance. We provide insurance and reinsurance to Canadian and global businesses through our coast to coast network of offices, 4,000 independent insurance brokers and over 50 major insurance companies. HSB BI&I is a member of the Hartford Steam Boiler Group and part of the global Munich Re Group of Companies.

- We have over 140 years of experience and through our modern systems and practices remain unsurpassed in meeting our customers' needs.
- You can become an expert in your field while enjoying a healthy work/life balance and a collaborative, friendly atmosphere in our offices.
- We offer a comprehensive benefits program to our employees.

We invite you to learn more about us at our website: <https://www.munichre.com/HSBBII>

Primary Objectives:

The Client Manager cultivates exceptional relationships with our Reinsurance clients while generating growth and profitability in our commercial and personal specialty lines. The successful incumbent liaises closely with our National Client Management team as well as key internal partners within our Head Office. This position may be based in Montreal or Toronto and requires strong bilingual skills.

Job Responsibilities:

- Liaise and build long term strategic partnerships with key decision makers at reinsurance client companies
- Monitor and analyze client performance, assess revenue growth as well as claims and expense targets
- Identify client needs and opportunities; report on opportunities with vision and execution to targeted outcomes
- Manage and develop the existing client portfolio as well as introduce and implement new products, programs and services with assigned clients
- Work closely with Head Office Underwriting, Operations, Inspection, Claims, Digital Solutions, IoT and other internal stakeholders to generate full service solutions for our client companies
- Develop strong internal peer relationships as a consensus builder to ensure smooth and efficient procedures, accuracy, timely policy registration and revenue recognition
- Act as an organizational ambassador and demonstrate HSB BI&I's market leadership
- Maintain a strong P&C industry profile through participation in industry functions and associations
- Partner with contacts at HSB and Munich RE, maximizing on ideas and opportunities to continually strengthen our position within the marketplace and move product growth forward

Qualifications:

- University Degree; CIP; FCIP preferred
- 7-10 years of Property & Casualty insurance or reinsurance experience with strong underwriting skills
- Excellent communication and presentation skills, strong analytical skills, financial literacy and understanding of actuarial principles
- Business development and relationship management experience, or reinsurance brokerage experience
- Strong commitment to professionalism and highest standards of customer service
- Self-starter who is highly motivated, manages priorities efficiently and is results oriented
- Fully bilingual in French and English
- Frequent travel is required primarily between Montréal, Quebec City, and our Head Office in Toronto
- Valid driver's license required

Creating and maintaining a work environment that promotes respect, diversity and dignity is important to us. We strive for equality in our workplace, to eliminate employment barriers, and promote a workplace based on principles which align with our company values and promote positive employee practices.

Candidates requiring accommodation during any stage of our selection process should advise us of this; we will strive to work with individuals to find a suitable means to meet their needs.

If you are interested in applying for this position, please quote Job Reference CM1119-BW and send a covering letter along with a resume to: hr@biico.com.

We thank all candidates for their interest; however only those selected for an interview will be contacted.