

Représentant développement des affaires – Souscription, Montréal

Guidée par la technologie et soutenue par l'innovation, HSB Canada est un fournisseur de premier plan en matière de services d'assurance spécialisée et de technologie appliquée. Forts de 150 années d'excellence technique et en matière de service, nous nous concentrons sur les tendances émergentes et introduisons de nouvelles opportunités pour nos clients. Aujourd'hui, nous accélérons et changeons l'avenir de l'assurance et des solutions de risque conçues pour un monde moderne.

Chez HSB, nous accordons de la valeur aux forces et aux contributions de notre main-d'œuvre diversifiée. Nous offrons des possibilités d'apprentissage continu, qui vous donnent la flexibilité voulue pour faire avancer votre carrière tout en profitant d'un sain équilibre travail-vie personnelle et d'une approche fondée sur la collaboration dans notre réseau de bureaux pancanadien. Prenez part à une expérience de travail gratifiante et enrichissante, tout en faisant par vous-même l'expérience de technologies et de solutions de risque qui changent notre façon de vivre et de travailler.

HSB est bien plus que cela ! Assurance. Ingénierie. Technologie. Pour mieux nous connaître, visitez www.hsb.ca

Objectifs premiers:

Être l'expert du produit sur le marché et offrir des solutions de risque innovatrices et visionnaires et la garantie auxquelles nos clients s'attendent. Attirer de nouveaux clients et fidéliser les clients existants pour accroître votre portefeuille. Assurer le service de façon prompte et professionnelle en visitant les clients, en organisant des séminaires et des visites, et en souscrivant des nouveaux comptes ainsi que la gestion des renouvellements. Assister aux événements, congrès et associations de l'industrie en qualité de relationniste. Travailler de façon autonome, en partenariat avec le soutien administratif et technique du Service à la clientèle et de l'équipe de l'Inspection. En tant que membre de notre équipe de représentants développement des affaires pancanadienne, vous vous verrez confier un territoire et aurez droit à une voiture de fonction.

Responsabilités:

- Promouvoir de nouveaux produits et développer des stratégies de vente pour divers secteurs d'activité.
- Assurer une croissance rentable et la conservation d'un grand volume d'affaires.
- Maintenir un profil élevé de l'entreprise par le biais de rencontres en face à face et de la participation aux événements de l'industrie.
- Appliquer à la région géographique assignée, une gestion du temps et du territoire bien organisée.
- Faire affaires à divers niveaux avec les compagnies clientes et les courtiers, pour assurer le service et le développement des affaires.
- Souscrire, négocier et communiquer les conditions de renouvellement et développer de nouvelles opportunités d'affaires.

- Éduquer nos clients à travers des séminaires et la diffusion de matériel marketing.
- Faire le suivi des transactions pour atteindre les objectifs de vente et de croissance.

Qualifications:

- Diplôme universitaire ou collégial.
- PAA ou inscription au programme PAA .
- Quatre ans ou plus d'expérience en assurance IARD, y compris la souscription.
- Attitude engagée et expérience dans la gestion exceptionnelle en ventes/marketing et/ou des relations-clients.
- Permis de conduire valide.
- Compétence en informatique.
- Bilingue en français et en anglais.
- Expérience en planification du travail et en gestion du temps et du territoire.
- Assurance dans les présentations, capacité de négociation.
- Connaissance technique ou intérêt correspondant, un atout souhaitable.

Il 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 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 souhaitez poser votre candidature, pour référence d'emploi **BDRM0124-BW**, veuillez cliquer sur le lien: [Appliquer ici](#)

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

Business Development Representative (Underwriting), Montreal

Driven by technology and fuelled by innovation, HSB is Canada's premier specialty insurance and applied technology services provider. Offering 150 years of technical and service excellence, we are focusing on emerging trends and unlocking new opportunities for clients. Today, we are accelerating, changing the future of insurance and risk solutions, for a modern world.

At HSB, we value the strengths and contributions of our diverse workforce. We offer continuous learning opportunities, giving you flexibility to grow in your career while enjoying a healthy work-life balance and a collaborative approach in our coast-to-coast network of offices. Become part of a rewarding and impactful workplace experience while seeing first-hand technologies and risk solutions that are changing the way we live and work.

HSB is much more! It's insurance. Engineering. Technology. To learn more about us, please visit: <https://www.hsb.ca>

Primary objectives:

To be the product expert in the market and deliver innovative and visionary risk solutions and the assurance our customers expect. Attract new customers and retain existing customers to grow your portfolio. Provide prompt and professional service by visiting customers, organizing seminars and tours, and signing up for new accounts and managing renewals. Attend industry events, conferences and associations as a public relations officer. Work independently, in partnership with administrative and technical support from Customer Service and the Inspection team. As a member of our team of pan-Canadian business development representatives, you will be entrusted with a territory and will be entitled to a company car.

Responsibilities:

- Promote new products and develop sales strategies for various sectors of activity.
- Ensure profitable growth and retention of a large volume of business.
- Maintain a high company profile through face-to-face meetings and participation in industry events.
- Apply well-organized time and territory management to the assigned geographic region.
- Do business at various levels with client companies and brokers, to ensure service and business development.
- Subscribe, negotiate and communicate renewal conditions and develop new business opportunities.
- Educate our customers through seminars and distribution of marketing materials.
- Monitor transactions to achieve sales and growth objectives.

Qualifications:

- University or college diploma.
- PAA or registration in the PAA program.
- Four or more years of experience in property and casualty insurance, including underwriting.

- Committed attitude and experience in exceptional sales/marketing and/or customer relations management.
- Valid driver's license.
- Computer skills.
- Bilingual in French and English.
- Experience in work planning and time and territory management.
- Confidence in presentations, negotiation skills.
- Technical knowledge or corresponding interest a desirable asset.

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. We are committed to sustaining our Employment Equity Program to ensure that members of all groups enjoy equal access to jobs and are able to participate and contribute to their fullest potential. 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 **BDRM0124-BW**, and follow the link to apply: [Apply here](#).

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