

## Gestionnaire, bureau régional de 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 <https://www.hsb.ca>

### Objectifs principaux:

Relevant du directeur des bureaux régionaux et des Opérations d'assurance, le gestionnaire du bureau régional de Montréal sera chargé de la gestion de notre bureau des ventes et services de Montréal. Le candidat retenu jouera un rôle central dans la souscription et la croissance de notre portefeuille rentable de l'assurance du Bris des équipements et de la gamme de produits spécialisés, et établira des relations avec les principaux chefs de file de l'industrie, en interne et à l'extérieur, en menant des initiatives de développement des affaires pour le bureau régional et la compagnie.

### Responsabilités :

- Faire preuve de leadership en assurant une gestion organisationnelle et opérationnelle efficace du bureau régional de Montréal conjointement avec les initiatives du siège social.
- Favoriser la croissance de nouvelles affaires et fidéliser les clients déjà existants dans la région.
- S'investir de façon proactive pour préserver la grande notoriété de la compagnie grâce aux relations avec les courtiers, les compagnies clientes et les assurés ; assister aux activités de représentations et aux événements de l'industrie.
- Assurer la conformité effective aux directives et aux procédures de souscription.
- Remplir un rôle de gestionnaire en dirigeant une équipe de ventes et services hautement motivée, afin d'avoir un service de qualité et une satisfaction clientèle exceptionnelle.
- Superviser les négociations clés pour garantir la rentabilité du développement des affaires et de la gestion, en vue d'atteindre les objectifs de la compagnie.
- Assurer le perfectionnement et la rétention des employés de très grand calibre pour le bureau régional.
- Agir comme chef principal du bureau régional pour rendre compte des paramètres financiers et des activités régionales d'une façon ponctuelle et programmée.

## Qualifications :

- Diplôme commercial de niveau universitaire ou collégial.
- Désignation PAA ou FPAA un atout.
- Sept à dix ans d'expérience en assurance IARD, avec expérience essentiellement dans la souscription et les ventes.
- Trois à cinq ans d'expérience en gestion dans un rôle de leadership.
- Dynamisme et esprit d'équipe pour motiver le personnel, et style axé sur l'obtention de résultats avec le service à la clientèle.
- Solide expérience pour ce qui est de rendre des comptes aux principaux chefs de file clé de l'industrie, en interne comme à l'extérieur, et de travailler avec eux.
- Expérience en assurance Bris des équipements, un atout.
- Disponibilité pour voyager au besoin.

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 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 **GBR0823-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.