

## Représentant développement des affaires – Souscription, Montréal

HSB BI&I est un chef de file en matière d'assurance spécialisée en bris des équipements. Nous fournissons l'assurance et la réassurance aux entreprises canadiennes et mondiales par le biais de notre réseau qui s'étend d'un océan à l'autre et qui comprend 4 000 bureaux de courtiers d'assurances indépendants et plus de 50 compagnies d'assurances importantes. HSB BI&I est un membre du groupe Hartford Steam Boiler et fait partie du groupe mondial de compagnies de Munich Re.

- Nous avons plus de 140 ans d'expérience et demeurons incomparables quant à la satisfaction des besoins de nos clients, grâce à nos systèmes et à nos pratiques modernes.
- Vous pouvez devenir expert dans votre domaine tout en bénéficiant d'un équilibre sain entre vie professionnelle et privée dans l'atmosphère conviviale qui règne dans nos bureaux.
- Nous offrons un programme complet d'avantages sociaux.

Nous vous invitons à en apprendre davantage en visitant notre site Web à [www.munichre.com/HSBBII/](http://www.munichre.com/HSBBII/)

### 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 prompt 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:

- 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

### Compétences:

- 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 désirez poser votre candidature pour ce poste, veuillez faire mention de la référence

**BDM1119-BW** dans votre lettre de présentation accompagnée de votre CV à [hr@biico.com](mailto:hr@biico.com).

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

---

## Business Development Representative (Underwriting) – Montreal

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: [www.munichre.com/hsbbii](http://www.munichre.com/hsbbii)

### **Primary Objectives:**

Be the product expert in your marketplace and deliver the innovative, forward-thinking risk solutions and coverage our clients count on. Grow your book by developing new business and retaining renewals. Service existing business promptly and professionally through client visits, seminars, quotations and renewal underwriting. Attend industry functions, conventions, and associations in a public relations capacity. Work independently and in partnership with our client support and inspections team. As a member of our team of Business Development Representatives located across Canada, you will be responsible for an assigned territory with use of a company car.

### **Responsibilities:**

- Profitable growth and retention of a large book of business
- Maintain a high corporate profile through face to face meetings and attending industry functions
- Apply well organized time and territory management to an assigned geographical region
- Call on various levels of Client Companies and Brokers to service and develop business
- Underwrite, negotiate and communicate renewal terms and acquire new business opportunities
- Educate our Customers through seminars and dissemination of marketing material
- Monitor transactional activity to meet sales and growth objectives

### **Qualifications:**

- University Degree or College Diploma
- CIP or enrolled in the CIP program
- 4+ years in Commercial Property & Casualty, including experience in Underwriting
- Dedicated to and experienced in exceptional sales/marketing and/or customer relationship management
- Valid driver's license
- Computer competency
- Bilingual in French and English
- Experienced in work planning, time and territory management.
- Confident presentation ability and practiced negotiation skills
- Technical knowledge or interest is an asset but not a requirement

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 **BDM1119-BW** and send a covering letter along with a resume to: [hr@biico.com](mailto:hr@biico.com).

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