

Détail de l'offre

http://are-you-up.careers/offre-de-emploi/emploi-conseiller-clientele-pole-fidelisation-solutions-ce-h-f_923.aspx?idOrigine=7030

Informations générales



Entité de rattachement

Le groupe Up est un groupe international, indépendant et solide qui appartient à ses salariés. Présent dans 17 pays, il rassemble, en juin 2015, 2 355 collaborateurs.

Son métier : concevoir et commercialiser des produits et services (chèques, cartes, applications mobiles, etc.) pour faciliter l'accès à l'alimentation, la culture, les loisirs, l'éducation, l'aide à domicile, l'aide sociale. Le Groupe Up accompagne aussi les entreprises dans la gestion de leurs frais professionnels ou dans l'animation de dispositifs de stimulation et de programmes de fidélité.

Chaque jour, il facilite le quotidien de plus de 27 millions de personnes et a réalisé en 2014, un volume d'affaires de 6 milliards d'euros auprès de 1,7 million de partenaires affiliés. Il développe une économie durable au service d'une société plus juste, plus sociale et plus démocratique.

Référence

2017-923

Description du poste

Profil du poste

Relations Clients Partenaires - Conseiller(ère) clientèle

Intitulé du poste

Conseiller clientèle Pôle Fidélisation Solutions CE H/F

Type de contrat

CDI

Description de la mission

Le Groupe Up soutient les Comités d'Entreprise en créant des solutions dédiées, économiques et innovantes qui accompagnent le quotidien des salariés.

Nos solutions permettent d'élaborer le plan d'action des Comités d'Entreprises en fonction de leur besoins, des contraintes de leur entreprise et des attentes des salariés.

A ce titre, le Pôle Fidélisation Solutions CE recherche un Chargé de relation client, qui aura comme principale mission d'agir sur la globalité du portefeuille clients. De plus, il/elle devra garantir la satisfaction client afin de fidéliser.

Il/elle agit principalement sur des actions relationnelles à distance (appels entrants & sortants, courriels) afin de :

- Contacter les nouveaux partenaires CE
- Accompagner les nouveaux services
- Prise de commande en direct
- Support auprès des Forces de Ventes en terme de prise de commande
- Détecter les risques de pertes
- Détecter les opportunités de Cross et up sell
- Inviter les CE à des opérations de RP ...

Au-delà de l'expérience, nous attachons beaucoup d'importance à la motivation des candidats, à leur envie de s'investir dans un groupe à forte croissance et qui possède des valeurs de solidarité, d'équité et un fort esprit d'équipe.

Profil

Aptitudes et Qualités :

- Aisance Téléphonique et relationnelle
- Conseil, préconisation
- Accompagnement
- Rigueur
- Organisation et méthodologie
- Sens de l'écoute et aisance relationnelle
- Sens de la relation client
- Capacités rédactionnelles
- Capacité d'adaptation
- Gestion des priorités
- Goût pour le travail en équipe

Les connaissances demandées :

- Maîtrise des outils Dynamics
- Messagerie Outlook 365

Rythme de travail

Temps complet

Nombre de postes ouverts

1

Rémunération

A définir selon profil

Localisation du poste

Localisation du poste à pourvoir

Europe, France, Ile-de-France, PARIS (75)

Lieu

Gennevilliers

Critères candidat

Niveau d'études

DEUG/BTS/DUT

Niveau d'expérience

de 1 à 3 ans

Demandeur

Poste à pourvoir le

06/03/2017