

## **Superviseur Centre de Relation Client (F/H)**

### **L'entreprise**

Il y a les courtiers traditionnels et il y a Bourses des Crédits,

Chez nous, l'objectif est clair : vous simplifier les démarches sans vous faire bouger de votre canapé. Après tout, obtenir un crédit ou une assurance ne devrait pas être si compliqué. Et pourtant, cela peut vite s'apparenter à un parcours du combattant pour les non-initiés.

C'est là que nous intervenons, mais nous avons besoin de votre aide ! C'est dans cette optique que nous cherchons des personnes investies, créatives, enthousiastes et motivées pour nous rejoindre !

Rassurez-vous, jusqu'ici, nous n'avons pas chômé ! Depuis notre création en 2012, nous sommes devenus en moins de deux ans un acteur majeur du marché du courtage en crédit et en assurances.

D'ailleurs, les résultats ne se sont pas fait attendre. Depuis notre création, nous attirons en moyenne plus de 3 millions de visiteurs uniques par an, et discutons avec plus de 85 partenaires. Notre qualité de service nous a d'ailleurs valu plusieurs prix prestigieux.

Notre secret ? Des outils à la pointe de la technologie, des process optimisés et un accompagnement de chaque instant par une équipe d'experts

Mais nous ne souhaitons pas nous arrêter là. Afin de nous accompagner dans notre développement, nous recherchons activement de nouveaux talents, des **Superviseurs CRC (F/H)** notamment !

### **Quelques chiffres :**

- Près de 60 collaborateurs au sein du groupe
- Effectifs x3 en 1 an
- Au total, 1000 m<sup>2</sup> de bureaux modernes avec terrasses
- CA en augmentation de 30 % chaque année
- 4,8/5 de satisfaction client en moyenne

### **Description du poste**

En tant que superviseur, vous aurez à charge une équipe de chargés de clientèle sur plusieurs produits (rachat de crédit, crédit immobilier, crédit à la consommation, assurance emprunteur). Vous serez donc en charge de l'atteinte et de la réalisation des objectifs commerciaux fixés, mais

également de l'application d'une qualité de traitement en adéquation avec les valeurs de l'entreprise.

Cela implique notamment :

### **Gestion d'équipe**

- Informer l'équipe sur les résultats
- Assurer la gestion administrative du personnel
- Former les collaborateurs et conseiller techniquement
- Des briefings quotidiens pour ton équipe

### **Gestion individuelle**

- Personnalisation des objectifs commerciaux
- Coaching individualisé afin d'assurer une montée en compétence des conseillers
- Mise en confiance des commerciaux afin de les aider à devenir force de proposition
- Développement des compétences spécifiques à chaque conseiller.

## **Profil recherché**

### **Ce que nous recherchons**

- Vous maîtrisez parfaitement les méthodes de vente par téléphone
- Vous bénéficiez d'un sens commercial aiguisé et vous aimez les challenges
- Vous avez déjà une première expérience dans le management
- Vous savez vous adapter et vous aimez être force de proposition
- Expérience KIAMO appréciée

### **Profil :**

- Bac + 3 dans les secteurs du marketing, de commerce ou de la communication
- Expérience d'au moins deux ans dans un poste similaire
- Vous bénéficiez d'une première expérience dans les services financiers

### **Candidature :**

Pour ce poste à responsabilités, nous attendons avec impatience de lire votre CV et de découvrir vos motivations et votre détermination à nous rejoindre.

Plus qu'une simple lettre de motivation, nous souhaitons surtout pouvoir y découvrir une partie de votre personnalité. Montrez-nous de quoi vous êtes capables à travers cette lettre, nous espérons y

trouver des convictions fortes en adéquation avec nos propres valeurs. Par ailleurs, n'hésitez pas à nous faire part de vos attentes envers le poste.

En retour, nous nous engageons à traiter votre candidature avec toute la considération, le respect et l'attention qu'elle mérite !

**Entretiens :**

**Si votre candidature parvient à attirer notre attention, voici à quoi vous pouvez vous attendre :**

- Première prise de contact (10 min)
- Entretien sur place ou à distance avec le directeur de notre centre de relation client (30 min à une heure)
- Entretien sur place ou à distance avec le directeur commercial (30 min à une heure)
- Entretien sur place ou à distance avec le directeur opérationnel (30 min à une heure)
- Rencontre avec notre CEO (30 min à une heure)

**En intégrant BoursedesCrédits :**

- Vous participerez au développement d'un service de recherche de crédits et d'assurances basé sur le machine learning, moderne, transparent et complètement dématérialisé ;
- Vous aurez le plaisir de travailler avec des collègues talentueux, motivés et dynamiques, dans un environnement de bienveillance et en constante évolution ;
- Vous rejoindrez une start-up en forte croissance vous offrant de véritables possibilités d'évolution.

**Vous êtes à la recherche de nouveaux challenges ?**

**Alors n'hésitez plus et contactez-nous !**