

Trianon SA est une société de services qui propose une offre de gestion RH pour les moyennes et grandes entreprises autour de trois domaines complémentaires: la gestion des salaires, la prévoyance professionnelle et les assurances de personnes.

Dans chacun de ces domaines, Trianon propose des mandats d'outsourcing pour la gestion des salaires, la gestion administrative et technique de caisses de pension ainsi que la gestion des contrats et la prise en charge des sinistres pour les assurances de personnes.

En janvier 2016, Trianon est devenue une filiale du Groupe Mobilière (coopérative de droit suisse). Trianon est présente à Renens, Münsingen et Zurich et compte aujourd'hui plus de 185 collaborateurs.

En raison de notre croissance actuelle, pour renforcer notre équipe Client Offering Services à Renens, nous cherchons un/une :

PENSION SALES BACK OFFICE BILINGUE FR /DE

VOTRE MISSION

Rattaché à l'équipe Client Offering Services, vous serez responsable d'apporter du support administratif dans toutes les activités liées au processus de vente de nos services en prévoyance ainsi que dans le processus de reprise de nouveaux clients prévoyance.

Vous collaborez en étroite collaboration avec les Key Account Managers (KAM) et aurez la possibilité d'assumer le rôle d'Account Manager pour certains de nos clients.

VOS RESPONSABILITE PRINCIPALES

Gestion des demandes d'offres

- Etablir les offres demandées par les Account Managers et nos partenaires (courtiers, banques et partenaires stratégiques)
- Contrôler la cohérence dans la récolte des données et contrôle de la cohérence des offres (calculs/output)
- Apporter du support aux Account Managers pour l'élaboration des documents de vente (présentations, documents marketing, correspondances, etc.)
- Apporter du support aux Account Managers dans la définition des statements of work (SoW) et service level objective (SLO)
- Participer à l'optimisation du processus d'offres

Reprise de nouveaux clients

- Elaborer les reprises des nouveaux clients selon les processus définis
- Participer aux contrôles de l'exactitude des données de prévoyance reçues par l'ancienne IP lors d'une nouvelle affiliation (assurés actifs et rentiers) en coordination avec le département prévoyance (comptabilité et administration fortune)
- Assurer l'information et la formation des clients durant toute la procédure de reprise
- Récolter et gérer les documents contractuels lors d'une affiliation

Rôle d'Account Manager

- Assumer la fonction de suivi des mandats clients en apportant conseils et supports
- Soutenir le KAM du mandat en tant que spécialiste métiers du mandat et pour la coordination des meetings et des échanges d'informations

VOTRE PROFIL

- CFC d'employé(e) de commerce ou Bachelor ou titre jugé équivalent
- 3 à 5 ans d'expérience professionnelle idéalement dans une fonction similaire et dans le domaine de la prévoyance professionnelle
- Vous êtes bilingue français-allemand
- Maîtrise des outils informatiques (MS office)
- Bonnes compétences organisationnelles et gestion des délais
- Excellente orientation services clients et capacité relationnelle

NOUS OFFRONS

Nous vous offrons l'opportunité de développer vos compétences dans un environnement de travail stimulant et challenging où vous pourrez évoluer et acquérir une excellente expérience en collaborant étroitement avec les Account Managers et nos business lines.

L'activité se déroule dans nos locaux à Renens / VD. La date d'entrée est de suite ou à convenir. Les conditions de travail, de rémunération et sociales sont de premier plan.

Si vous correspondez au profil ci-dessus, c'est avec plaisir que nous étudierons votre dossier de candidature complet (CV, diplômes, certificats de travail) à transmettre via ce [lien](#).

Pour toute question relative à ce poste, M. Dominique Grütter, Client Offering Services Team Leader, au 021 796 37 55 vous renseignera volontiers.