Responsable Unidad Gestión de Clientes España

MISION

Actuar como máximo responsable de la Unidad, liderando las funciones relativas al servicio de riesgos en el mercado español para agentes/brokers, asegurados y estructura comercial ASPB, con el objetivo de fidelización de la cartera, atendiendo a las normas de la Compañía y directrices y objetivos establecidos en RS7.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Velar por la correcta aplicación de las normas y criterios de suscripción en lo referente a los deudores españoles para asegurados ASPB.
- Resolver las solicitudes de crédito correspondientes a su nivel de competencia.
- Contribuir a mantener un alto nivel de satisfacción de asegurados y red comercial ASPB en el mercado español y proponer mejoras que favorezcan la retención de los contratos existentes, manteniendo un adecuado equilibrio en su rendimiento.
- Fomentar una comunicación fluida y abierta de la Unidad con asegurados y red comercial, asegurando reuniones y contactos que refuercen la relación y faciliten una adecuada atención de sus demandas y necesidades.
- Supervisar y monitorizar el trabajo que corresponde a la Unidad de Gestión de Clientes Mercado Español, asegurando una correcta distribución de las cargas de trabajo y llevando a cabo la reorganización de tareas o recursos cuando se requiera, en comunicación y coordinación con su responsable.
- Actuar como persona de referencia en situaciones complejas referidas a coberturas de asegurados ASPB en deudores españoles, asegurando una buena comunicación con los asegurados y agentes/brokers que permita que dispongan de información detallada de la posicion adoptada.
- Contribuir al cumplimiento de los objetivos establecidos a nivel de RS7 y de la Compañía dentro de su ámbito de actuación
- Supervisar junto con el resto de equipos implicados los indicadores relativos a Mercado Español (Cobertura, Tiempos de Respuesta, Resolución del AUS), proponiendo iniciativas que contribuyan al logro de los objetivos establecidos.
- Promover entre los colaboradores a su cargo el conocimiento de los objetivos y planes establecidos, así como del entorno económico, sectorial y de negocio vigente, velando por la adecuada adaptación de la toma de decisiones a dicho contexto.
- Asegurar que en la toma de decisiones de riesgos (Mercado España) se incorpora la información relativa a los asegurados (dimensión, antigüedad, rentabilidad, gestión de riesgos, etc.) y a las características de la operación planteada.
- Promover la formación y desarrollo de los colaboradores a cargo.

REQUISITOS Y EXPERIENCIA PREVIA

- Experiencia en el ámbito de Riesgos (> 5 años)
- Conocimiento avanzado de los sistemas de Riesgos (CICS & Symphony)
- Sólidos conocimientos de análisis de estados financieros y evaluación del riesgo de crédito, así como del contrato de seguro de crédito.
- Alta capacidad de orientación al cliente
- Alta capacidad de comunicación, impacto e influencia.
- Alta capacidad de negociación y gestión de situaciones complejas.
- Alta capacidad de gestión y desarrollo de equipos
- Alta capacidad de orientación a los objetivos establecidos, con iniciativa para proponer mejoras.

•Capacidad para supervisar y organizar la actividad del equipo, atendiendo a las necesidades del negocio y niveles de servicio requeridos.
•Capacidad para orientar y apoyar al equipo ante situaciones complejas, favoreciendo criterios de actuación homogéneos.
•Alta capacidad de planificación y organización en entornos con alto volumen de trabajo y tiempos de respuesta exigentes.
•Capacidad de adaptación, trabajo transversal y colaboración con otros equipos de RS7 y de la Compañía.
•Español nativo y nivel avanzado de inglés (C1).