

Inspecteur Production (H/F/X)

Votre fonction

En tant qu'Inspecteur Production, vous développez le portefeuille d'assurances dans votre secteur ou votre région. Vous respectez pour ce faire les stratégies de l'entreprise d'assurances et vous surveillez la rentabilité et la croissance. Grâce à votre sens des affaires et à votre communication aisée, vous trouvez de nouveaux partenaires, clients et intermédiaires. Pendant ce temps, vous développez les portefeuilles existants. En bref : Vous réalisez le chiffre d'affaire.

Vos missions

Par vos contacts commerciaux avec les partenaires, clients et intermédiaires, vous êtes une source de revenu pour l'entreprise. Vous représentez votre entreprise avec professionnalisme. Vous écoutez les besoins de vos clients et de vos prospects et vous les conseillez de manière correcte.

- Vous traduisez les objectifs fixés en matière de croissance et de rentabilité en plans d'actions concrets pour votre secteur ou votre région. Pour cela, vous mettez en place des campagnes commerciales, que vous suivez via votre tableau de bord, en tenant compte des KPIs convenus.
- Vous développez et maintenez des relations durables avec vos clients et vos intermédiaires. Votre professionnalisme, vos connaissances et votre expertise inspirent confiance.
- Vous informez et donnez des présentations inspirantes sur les tendances et les nouveaux produits, tant en présentiel qu'en ligne.
- Vous donnez des conseils et apportez un soutien technico-commercial.
- Vous organisez la gestion et le suivi des clients et des intermédiaires; vous basez votre organisation sur l'analyse des profils clients et de leurs besoins correspondants.
- Vous garantissez la qualité des aspects financiers (chiffre d'affaires et rendement) des clients et des intermédiaires, vous supervisez les actions menées et assurez le suivi basé sur les KPIs.
- Vous effectuez des analyses de données et transmettez des données sur la production et la segmentation.
- Vous menez une concertation régulière avec vos collègues inspecteurs, votre supérieur hiérarchique et autres experts (par exemple des juristes et le personnel du département marketing). En vous basant sur votre expertise, vous donnez des conseils et signalez les opportunités commerciales.
- Vous prenez en charge la mise en œuvre des produits vendus et la fourniture de services. Pour ce faire, vous menez les actions internes nécessaires.

Compétences

- Vous êtes branché assurances :
 - o Vous connaissez parfaitement les activités de l'entreprise d'assurances (B2C ou B2B), les produits et services qu'elle propose.
 - o Vous êtes au fait de la législation en matière d'assurances, des polices et de la gestion des portefeuilles.
 - o Vous maîtrisez les aspects juridiques et financiers de la technique d'assurance.
- Vous avez de l'expérience avec des techniques d'analyse et de reporting financier, le marketing, la gestion des risques, l'actuariat et autres. Vous structurez et rapportez les chiffres de manière claire et compréhensive, ainsi vous les faites parler. Pour ce faire, vous utilisez les systèmes de gestion informatique requis.
- Vous êtes précis et systématique et vous menez une gestion qualitative des portefeuilles.
- Vous transformez rapidement des opportunités commerciales en actions, grâce à votre capacité analytique et votre capacité à prendre des décisions.
- Vous êtes fort pour donner des conseils adéquats et vous agissez de manière orienté service. De conséquence vous établissez aisément de nouveaux contacts, vous détectez des besoins, vous concluez des contrats et vous développez une relation de confiance avec vos clients, partenaires et autres parties prenantes.
- Vous menez des entretiens de vente structurés et vous donnez des présentations interpellantes, tant en présentiel qu'en ligne.
- Vous savez convaincre d'autres personnes grâce à votre discours structuré et vos arguments forts.
- Vous négociez dans le but de créer une situation gagnant-gagnant.
- Vous aimez travailler seul, mais aussi en équipe. Vous êtes ouvert au feedback et apportez spontanément votre aide à vos collègues en mettant vos connaissances à leur disposition.
- Vous communiquez parfaitement en français. Vous avez une bonne connaissance du néerlandais. Vous vous débrouillez en anglais.
- Vous avez un style d'écriture commercial et professionnel adapté aux médias en ligne et aux e-mails.
- Votre apparence est soignée et vous faites preuve d'assurance pour cette fonction de personne de contact.

Possibilités d'évolution

En tant qu'inspecteur production, vous pouvez vous spécialiser, approfondir vos compétences ou les élargir.

- Vous pouvez progresser dans le domaine commercial ou le marketing et viser un poste de Product ou Account Manager.

- Ou devenez un expert dans des matières spécifiques de la technique d'assurance.
- Si vous démontrez un don pour le coaching de vos collègues, vous pouvez viser la fonction de chef d'équipe. Si vous démontrez des compétences de management et de *people skills*, vous pouvez évoluer vers une fonction de direction.

Vos compétences pour une employabilité durable dans le futur

- Vous avez une connaissance approfondie du marché, des produits d'assurance, des canaux de distribution et de la réglementation. Vous connaissez mieux que quiconque le processus commercial et la segmentation en fonction du profil client, du profil de risque, du type de produit d'assurance et des services. Vous suivez le processus commercial: vous effectuez des analyses de besoins, rédigez les contrats de gestion et suivez la mise en œuvre. Vous utilisez également à cette fin les outils digitaux disponibles.
- Un défi pour vous est de promouvoir les produits d'assurance et les services étendus associés à partir du «customer centricity» et, surtout, de gagner la confiance du consommateur critique et articulé. La communication, l'interaction et la réponse en temps réel via les canaux multimédias sont également un must dans les ventes.
- Les compétences commerciales sont et resteront importantes, tant en contact personnel qu'en ligne : l'empathie et la réflexion orientée client en fonction des besoins actuels du client restent nécessaires pour promouvoir les produits et services de la compagnie d'assurance.
- Grâce à l'utilisation d'outils de simulation, de science des données et d'algorithmes, vous pouvez établir des profils clients et prédire les besoins et donc répondre très spécifiquement aux besoins des clients. Bref, vous avez une forte «conscience des affaires», un talent commercial et vous êtes familiarisé avec les techniques de vente innovantes, y compris le digital.
- Vous pouvez répondre rapidement, "to-the-point" et dans un langage clair aux questions des clients, à la fois par téléphone et par e-mail, également en anglais.
- Vous pensez et agissez de manière orientée solution et vous êtes «conscient du risque et de la conformité». Vous restez informé de la réglementation du secteur de l'assurance afin d'y pouvoir rester conforme.
- Vous avez une forte «e-conscience» et vous vous familiarisez rapidement avec des nouvelles applications et les multimédias.

L'efficacité personnelle et le sens du changement sont indispensables pour l'avenir. Cela signifie que vous:

- travaillez orienté résultat et solution sur des missions simultanées pour différents clients dans un environnement en évolution rapide avec de nombreux acteurs et parties prenantes; cela signifie également que vous travaillez indépendamment du temps et du lieu avec des équipes de projet variées dans divers contextes (multidisciplinaire, international et/ou multiculturel);

- êtes ouvert au feedback de votre manager et de vos collègues et que vous êtes attentif à votre développement personnel et à votre employabilité;
- avez soif d'apprendre et avez l'esprit ouvert face aux nouveaux défis et changements;
- êtes résilient et personnellement équilibré dans le monde de l'assurance en pleine transformation;
- appréciez la créativité d'un cadre de travail multiculturel et intergénérationnel.

Learn and Evolve - avec le Fopas

Le monde de l'assurance est-il votre truc? Lisez et apprenez-en plus sur nos sites Internet.

Suivez les tendances via [Observo](#) et consultez le programme d'apprentissage du [Fopas](#). De cette façon, vous restez constamment informé sur le secteur.