

Product Manager – Particulieren & Ondernemingen /

Productadviseur (M/V/X)

Jouw missie in de job

De samenleving verandert voortdurend. De behoefte aan nieuwe risicodekkingen dus ook. Een competitieve verzekeringsonderneming speelt daarop in, met producten en diensten die de klant een meerwaarde bieden. En je zorgt voor het ontwerp en de ontwikkeling ervan. Op basis van data-analyses en marktonderzoek peil je naar wat klanten nodig hebben. Je bevindt je werk in een business case en ontwikkelingsplan – inclusief customer journey. Je houdt daarbij rekening met de wetgeving, normen en commerciële visie van de onderneming.

Jouw opdrachten

- Je stelt samen met de marketingmanager het jaarlijkse marketingplan op, met oog voor productinnovaties.
- Daarvoor analyseer je de vraag van klanten naar nieuwe risicodekkingen, verzekeringsproducten en -diensten. Je stelt verbeterde of nieuwe producten en diensten voor, die aansluiten bij de hybride wensen van klanten én de businessstrategie in een competitieve markt.
- Daarna maak je jouw concepten concreet met een business case en ontwikkelingsplan. Je stelt een projectplan op met duidelijke doelstellingen, prestatie-indicatoren en technische instructies voor het ontwikkelingsteam.
- Ook bij de uitwerking neem je de touwtjes in handen. Dat doe je in samenwerking met alle betrokken afdelingen: van sales en productie, schade en distributie tot informatica, juridische zaken en actuariaat. Teamwerk en cocreatie met één doel : een tot in de puntjes verzorgd en rendabel product – dat nieuwe klanten aantrekt en bestaande behoudt dankzij een correcte premie én maximale risicodekking.
- Is het product klaar of staat de dienst op punt? Dan draag je ook bij tot de commerciële lancering ervan. En bewaak je de marktintroductie en aanvaarding door klanten. Je monitort de rendabiliteit en stuurt zo nodig bij.
- Je houdt de vinger aan de pols van de verzekeringsmarkt en volgt de regelgeving op. Spot je nieuwe kansen? Dan stel je productverbeteringen of -innovaties voor. Zo werk je mee aan het ondernemende en innovatieve imago van de verzekeringsonderneming.

Jouw competenties

- Je hebt gespecialiseerde kennis en ervaring in marketing en productmanagement.
- Je kent de producten en diensten van een verzekeringsonderneming én hebt een sterke commerciële feeling.
- Je bent ook thuis in de juridische en financiële aspecten van verzekeringsproducten en -diensten.
- De verzekeringsmarkt is heel competitief en moet een antwoord bieden op hybride klantenbehoeften. Bovendien staan de klassieke distributiekkanalen onder druk door digitalisering. Daarop anticipeer je met aangepaste productinnovaties, ook voor digitale toepassingen.
- Ook de verzekeringswereld is vandaag hyperconnected en social media zetten de toon. E-insurance (b2b en b2c) en onlinebusinessmodellen zijn daardoor in opmars. De integratie van nieuwe managementtools, datamodellen en doorgedreven digitalisering zijn van cruciaal belang. Daarom heb je ook kennis van beheersystemen voor e-business, datamanagement (ERP, CRM, ...) en specifieke IT-toepassingen voor marketing en sales.
- Dankzij jouw analytische geest puur je nieuwe kansen uit marktanalyses, statistieken en complexe data. Je bestudeert markt-, product- en verkoopgegevens met een kritische blik en neemt beslissingen rond productmanagement.
- Jouw creatieve en pragmatische instelling komt je van pas bij de ontwikkeling van doeltreffende en rendabele producten en diensten.
- Je formuleert heldere, gegronde en betrouwbare adviezen op basis van je expertise.
- Je kunt vlot overweg met gangbare ICT-toepassingen en met specifieke applicaties voor e-marketing en multimedia.
- Je functioneert perfect zelfstandig maar werkt ook graag in wisselende multidisciplinaire projectteams. Je ziet feedback als een kans om te leren en deelt graag je kennis met collega's.
- Je stuurt ook zelf multidisciplinaire werkgroepen aan. Daarbij motiveer je diverse interne experts tot een sterk gezamenlijk resultaat.
- Je werkt klant- en resultaatgericht.
- Je giet jouw adviezen in overzichtelijke, logische en begrijpbare rapporten.
- Je beheerst het Engels als werktaal.

Jouw doorgroeikansen

Als product manager kies je voor specialisatie of verbreding.

- Verdiep je verder in jouw domein of verken andere marketing- of salesdomeinen.
- Word expert in verzekeringstechnische materies.
- Leid je graag projecten ? Ga dan voor projectmanagement.
- Word teamleider als je sterk bent in coaching.
- Gebruik je leidinggevende en sociale vaardigheden om op te klimmen naar een leidinggevende of strategische functie.

Jouw competenties voor blijvende inzetbaarheid in de toekomst

- Je verdiept je verzekeringstechnische, markt- en productkennis en je legt je toe op de innovaties van morgen. Je hebt een grondig inzicht in de nieuwe businessmodellen en bedenkt innovatieve verzekeringstechnische oplossingen met een sterke digitalisering vanuit klant- en servicegerichtheid en ook kostenbesparing.
- De uitdaging is om vanuit 'customer centricity' de verzekeringsproducten en bijhorende uitgebreide dienstverlening te ontwikkelen en te promoten en vooral het vertrouwen te winnen van de kritische, mondige consument.
- Commerciële feeling, empathie en gericht zijn op de behoeften van de klant in zijn huidige levensfase is belangrijk om nieuwe producten en diensten van de verzekeringsmaatschappij in de markt te zetten.
- Dankzij het gebruik van data science en algoritmen kun je gericht inspelen op klantenbehoeften volgens hun profilering en predictief gedrag.
- Je vergroot je e-awareness en profileert je als early adopter op het vlak van digitalisering en multimedia.
- Je blinkt uit door je adviesvaardigheden en vernieuwende geest. Je hebt oog voor efficiëntie en meerwaardecreatie.
- Je bent sterk in zakelijke communicatie, zowel aan de telefoon als via e-mail, ook in het Engels.
- Je kan tijd- en plaatsonafhankelijk werken in wisselende teams.

Persoonlijke doeltreffendheid en zin voor verandering verzekeren je toekomst. Dat betekent dat je:

- open staat voor feedback van je leidinggevende en collega's en je aandacht hebt voor je persoonlijke groei en inzetbaarheid;
- leergierig bent, open staat voor vernieuwing en digitale ontwikkelingen in de verzekeringsonderneming omarmt;
- veerkrachtig blijft en persoonlijk in balans in een verzekeringswereld in volle transformatie;
- de creativiteit van een multiculturele en intergenerationele werksetting waardeert.

Learn and Evolve - met Fopas

Is de verzekeringswereld jouw ding? Lees en leer er dan verder over op onze websites.

Volg de trends op via [Observo](#) en consulteer het leerprogramma van [Fopas](#). Zo blijf je continu op de hoogte van de sector.