

Product Manager – Particuliers & Entreprises

Conseiller produit (H/F/X)

Votre fonction

La société évolue en permanence, les besoins de couverture de nouveaux risques aussi. Pour réagir à cette tendance, une entreprise d'assurance compétitive propose à ses clients des produits et services qui lui apportent une plus-value. Vous êtes chargé de leur conception et de leur développement. Vous réalisez des analyses de données et des études de marché pour savoir ce dont les clients ont besoin. Vous travaillez sur vos conclusions dans un 'business case' et un plan de développement, incluant le 'customer journey'. Vous prenez en compte la législation, les normes et la vision commerciale de l'entreprise.

Vos missions

- Vous élaborez le plan marketing annuel, en collaboration avec le manager marketing, dans une optique d'innovations de produits.
- Pour ce faire, vous analysez la demande des clients en faveur de nouvelles couvertures des risques, produits et services d'assurance. Vous proposez des produits et services améliorés ou nouveaux, qui correspondent aux souhaits hybrides des clients et à la stratégie de l'entreprise sur un marché compétitif.
- Vous faites ensuite en sorte de rendre vos concepts concrets grâce à un business case et un plan de développement. Vous élaborez un plan de projet, avec des objectifs clairs, des indicateurs de prestation et des instructions techniques destinées à l'équipe de développement.
- Vous prenez également les choses en main pendant la phase de mise en œuvre. Pour ce faire, vous collaborez avec tous les départements concernés : des ventes à l'informatique, en passant par la production, les sinistres et la distribution, le service juridique et actuariel. Le travail d'équipe et la co-création dans un seul but : élaborer un produit soigné dans les moindres détails et rentable, qui attire les nouveaux clients et retient les clients existants grâce à une prime correcte et une couverture maximale du risque.
- Le produit est prêt ou le service est au point ? Vous contribuez alors à son lancement commercial et vous surveillez son lancement sur le marché ainsi que son acceptation par les clients. Vous contrôlez sa rentabilité et vous l'adaptez si nécessaire.
- Vous restez au fait du marché de l'assurance et vous suivez l'évolution réglementaire. Si vous détectez de nouvelles opportunités vous présentez des améliorations ou des innovations des produits. Vous collaborez ainsi à l'image entreprenante et novatrice de l'entreprise d'assurance.

Compétences

- Vous possédez des connaissances spécialisées des domaines du marketing et de la gestion des produits et vous êtes aussi expérimenté dans ces domaines.
- Vous connaissez les produits et services d'une entreprise d'assurance et vous avez un bon sens commercial.
- Vous maîtrisez également les aspects juridiques et financiers des produits et services d'assurance.
- Le marché de l'assurance est extrêmement compétitif et il doit apporter des réponses aux besoins hybrides des clients. De plus, les canaux de distribution traditionnels subissent la concurrence de la numérisation. Vous anticipez cette tendance en proposant des innovations produit adéquates, également pour des applications digitales.
- Le monde de l'assurance est, lui aussi, hyperconnecté et influencé par les médias sociaux. L'e-insurance (B2B et B2C) et les modèles en ligne sont de ce fait en progression. L'intégration de nouveaux outils de management, de modèles de données et de numérisation intensive revêt une importance cruciale. C'est pourquoi vous connaissez également les systèmes de gestion pour l'e-business, la gestion des données (ERP, CRM, etc.) et les applications informatiques spécifiques au marketing et aux ventes.
- Grâce à votre esprit analytique, vous détectez de nouvelles opportunités dans les analyses de marché, les statistiques et les données complexes. Vous étudiez les données du marché, des produits et des ventes d'un œil critique et vous prenez des décisions en matière de gestion des produits.
- Votre esprit créatif et pragmatique est utile pour le développement de produits et de services efficaces et rentables.
- Vous vous appuyez sur votre expertise pour formuler des avis clairs, fondés et fiables.
- Vous maîtrisez rapidement les applications informatiques courantes, ainsi que les applications spécifiques destinées à l'e-marketing et au multimédia.
- Vous fonctionnez parfaitement de façon autonome, mais vous appréciez aussi le travail au sein de différentes équipes de projet multidisciplinaires. Vous considérez le feedback comme une opportunité d'apprendre et vous aimez partager vos connaissances avec vos collègues.
- Vous dirigez également des groupes de travail multidisciplinaires. Pour ce faire, vous motivez divers experts internes pour aboutir à un résultat commun solide.
- Vous travaillez orienté client et orienté résultat.
- Vous compilez vos avis dans des rapports logiques, clairs et compréhensibles.
- Vous maîtrisez l'anglais comme langue de travail.

Possibilités d'évolution

En tant que Product manager, vous avez le choix entre la spécialisation ou l'élargissement.

- Approfondissez vos connaissances de votre domaine ou découvrez d'autres sous-domaines du marketing ou de la vente.
- Devenez un expert des matières spécifiques au technique de l'assurance.
- Vous aimez diriger des projets ? Lancez-vous dans la gestion de projets.
- Si vous démontrez un don pour le coaching, vous pouvez viser la fonction de chef d'équipe.
- Utilisez vos compétences sociales et de management pour vous élever vers une fonction dirigeante ou stratégique.

Vos compétences pour une employabilité durable dans le futur

- Vous approfondissez vos connaissances en technique de l'assurance, du marché et des produits et vous vous concentrez sur les innovations de demain. Vous avez une compréhension approfondie des nouveaux modèles économiques et vous proposez des solutions techniques d'assurance innovantes avec une forte digitalisation en ayant en tête l'orientation client et service ainsi que des économies de coûts.
- Le défi est de développer et 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 émancipé.
- Le sens commercial, l'empathie et la focalisation sur les besoins du client dans sa phase actuelle de vie sont importants pour commercialiser les nouveaux produits et services de l'entreprise d'assurance.
- Grâce à l'utilisation de la science des données et des algorithmes, vous pouvez répondre aux besoins des clients en fonction de leur profilage et de leur comportement prédictif.
- Vous augmentez votre e-conscience et vous vous profilez en tant que pionnier dans le domaine de la digitalisation et des multimédias.
- Vous excellez par vos compétences en conseil et votre esprit d'innovation. Vous avez un œil pour l'efficacité et la création de valeur ajoutée.
- Vous maîtrisez la communication commerciale, tant au téléphone que par e-mail, y compris en anglais.
- Vous pouvez travailler indépendamment du temps et du lieu dans des équipes changeantes.

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

- 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, que vous avez l'esprit ouvert face aux nouveautés et que vous adoptez les développements digitaux au sein de l'entreprise d'assurance;
- êtes résilient et personnellement équilibré dans un 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.