

District Manager / Manager Regional

Votre fonction

Vous participez à l'élaboration de la stratégie commerciale de la compagnie d'assurance dans votre région. Concrètement : vous contribuez au développement et au rendement de votre réseau d'agences ou groupe de filiales. Vous donnez en effet des conseils sur les actions commerciales qu'il convient de mener, pour renforcer la marque et la part de marché et pour atteindre les objectifs de vente.

Vos missions

- Avec l'équipe commerciale des filiales, vous mettez les actions commerciales dans votre région en bonne voie. Vous assistez chaque filiale distincte dans sa stratégie commerciale et vous la conseillez sur ses actions commerciales.
- Vous fixez des objectifs de vente concrets pour les filiales de votre région. Pour ce faire, vous vous basez sur les objectifs de vente généraux et le chiffre d'affaires qu'il convient d'atteindre. Vous vérifiez que les activités commerciales s'inscrivent dans la lignée de la technique d'assurance.
- Vous aidez les filiales en vous montrant attentif à leurs besoins, leurs priorités et compétences, pour qu'elles apportent un service efficace, qui répond aux exigences de qualité de la compagnie d'assurance.
- Vous suivez les évolutions du marché dans votre région et vous analysez les actions des concurrents. Pour renforcer leur position, vous détectez les opportunités commerciales et vous réfléchissez à la marche à suivre et aux actions qu'il convient d'entreprendre.
- Vous participez à l'élaboration des plans de bénéfices des filiales. Vous les aidez dans la réalisation des objectifs de vente, vous analysez les résultats obtenus et vous évaluez les tendances.
- Vous coachez les responsables des filiales et leurs équipes pour qu'ils puissent utiliser et développer le plus possible leurs connaissances et leurs capacités. Vous contribuez également à renforcer l'équipe qui dirige les actions commerciales de la filiale.
- Vous faites des suggestions d'optimisation pour que les filiales soient et *restent* toujours à la page.

Vos compétences

- Vous connaissez le risk management sur le bout des doigts - notamment la réglementation et les procédures. Et vous avez de l'expérience en matière de création de modèles de calcul mathématiques pour les évaluations des risques.
- Vous connaissez les modèles et les outils permettant d'analyser et d'évaluer les risques de façon critique et selon diverses perspectives.
- Vous êtes ordonné et attentif à la qualité.
- Vous rédigez des rapports complets et exacts.
- Vous élaborer des mesures préventives afin de limiter et de prévenir les risques.
- Vous avez une bonne dose d'assertivité et vous savez communiquer vos conseils en matière d'analyse des risques clairement et avec professionnalisme.
- Vous aidez le management et d'autres professionnels à détecter les risques et à prendre des mesures.
- Vous avez une parfaite connaissance des systèmes de gestion ICT, des applications et outils d'analyse des risques couramment utilisés.
- Vous aimez travailler en toute indépendance et le feed-back ne vous fait pas peur. Vous êtes aussi à même de travailler en équipe et de partager vos connaissances et votre expérience pour aider vos collègues.
- Vous avez une très bonne connaissance du néerlandais. Vous vous exprimez aussi aisément en anglais ? Dans ce cas, vous avez une longueur d'avance.
- Vous avez les compétences d'un véritable peoplemanager, vous savez diriger et motiver votre équipe.

Possibilités d'évolution

En tant que manager de district ou régional, vous avez un bel avenir devant vous :

- Vous pouvez vous plonger dans des analyses de risques plus complexes et aborder des questions spécialisées.

- Endossez une fonction au sein des départements Audit, Legal ou Compliance ou évoluez vers une autre fonction d'assurance.

Vos compétences pour l'avenir

Pour rester actif à l'avenir, armez-vous des compétences suivantes :

- Être attentif aux évolutions dans le secteur de l'assurance. Ont-elles un impact sur le risk management ? Dans ce cas, vous agissez en temps voulu et de façon adéquate.
- Vous êtes intéressé par les défis professionnels actuels et futurs et vous les anticipez.
- Vous répondez rapidement et « to-the-point » aux questions des clients, dans un langage clair.
- Vous êtes orienté solutions et vous êtes à tout moment conscient des défis du secteur en général et du risk management en particulier.
- Vous excellez dans la communication professionnelle et vous avez une bonne maîtrise de l'anglais.
- L'ICT n'a pas de secret pour vous. Vous maîtrisez rapidement les nouvelles applications et vous les intégrez aisément dans vos projets.

L'efficacité personnelle et le goût du changement sont un must pour l'avenir. Cela signifie :

- être orienté résultat ;
- maintenir un bon équilibre personnel ;
- être ouvert aux nouveautés ;
- être avide d'apprendre.

Learn and Evolve – avec Fopas

Vous vous sentez comme un poisson dans l'eau dans le monde de l'assurance ? Vous trouverez des informations sur notre site Internet. N'oubliez pas de suivre le [Fopas](#) sur [LinkedIn](#) ou [Facebook](#). Vous connaîtrez toute l'actualité du secteur.