

Productie Inspecteur (M/V/X)

Jouw missie in de job

Als commercieel talent ontwikkel je de verzekeringsportefeuille binnen de aan jou toegewezen sector of regio, volgens de vooropgestelde strategie van de verzekeringsonderneming en de objectieven in termen van rendabiliteit en groei. Je prospecteert hierbij nieuwe partners, klanten en tussenpersonen en je onderneemt de nodige stappen om de bestaande portefeuilles te ontwikkelen.

Kortom: Jij realiseert het zakencijfer!

Jouw opdrachten

Door je commerciële contacten met de partners, klanten en tussenpersonen ben je de bron van inkomsten van de onderneming. Je vertegenwoordigt jouw bedrijf met professionalisme, je luistert naar de behoeften van je klanten en prospecten en adviseert ze op een correcte wijze.

- Je vertaalt de vooropgestelde doelstellingen rond groei en rendabiliteit naar concrete actieplannen voor jouw sector of regio. Hiertoe zet je commerciële acties op, die je opvolgt via je dashboard hierbij rekening houdend met de afgesproken KPI's.
- Op een professionele wijze ontwikkel en onderhoud je een duurzame relatie en samenwerking met de klanten en tussenpersonen. Je wekt vertrouwen op dankzij je professionalisme, kennis en expertise.
- Je informeert en geeft wervende presentaties over trends en nieuwe producten, zowel face-to-face als online.
- Je adviseert en verschaft technisch-commerciële ondersteuning.
- Je organiseert het beheer en de opvolging van de klanten en tussenpersonen; je baseert je organisatie op de analyse van de klantenprofielen en hun bijhorende behoeften.
- Je staat borg voor de kwaliteit van de financiële aspecten (omzet en rendement) van de klanten en tussenpersonen en superviseert de acties die ondernomen zijn en verzekert de monitoring op basis van KPI's.
- Je voert data-analyses uit en geeft gegevens over productie en segmentatie door.

- Op regelmatige basis zorg je voor overleg met collega-inspecteurs, hiërarchisch verantwoordelijke en andere deskundigen zoals juristen, marketing, ... Vanuit je expertise geef je advies en signaleer je commerciële opportuniteiten.
- Je zet intern de nodige acties op om de implementatie van de verkochte producten en dienstverlening te realiseren.

Jouw competenties

- Je kent grondig de activiteiten van de verzekeringsmaatschappij (B2C of B2B), de verzekeringsproducten en dienstverlening. Je bent thuis in de verzekeringswetgeving, de polissen en het beheer van portefeuilles en hebt affiniteit met verzekeringstechniek, alsook de juridische en financiële aspecten ervan.
- Je bent vertrouwd met financiële analyse- en rapporteringstechnieken, marketing, risk management, actuariaat en dergelijke. Je doet cijfers spreken doordat je deze structureert en rapporteert op een begrijpelijke en overzichtelijke wijze. Je gebruikt hiervoor de vereiste ICT-beheersystemen.
- Je bent accuraat, werkt systematisch en kwaliteitsvol in het beheer van portefeuilles.
- Dankzij jouw sterk analytisch vermogen en beslissingsvaardigheid zet je snel commerciële opportuniteiten om in acties.
- Door jouw adviesvaardigheden en servicegerichtheid leg je gemakkelijk nieuwe contacten, detecteer je behoeften, sluit je overeenkomsten en bouw je een professionele vertrouwensrelatie op met jouw klanten, partners en andere betrokken partijen.
- Je voert gestructureerde verkoopgesprekken en geeft wervende presentaties, zowel face-to-face als online.
- Je kunt anderen overtuigen op basis van een gestructureerd verhaal en sterke argumenten.
- Je onderhandelt met als doel een win-winsituatie te creëren.
- Je werkt zelfstandig en bent ook een teamplayer, je staat open voor feedback en helpt spontaan je collega's door je kennis ter beschikking te stellen.
- Je beschikt over een perfecte kennis van het Nederlands, een goede kennis van het Frans en een basiskennis Engels.
- Je hebt een commerciële en zakelijke schrijfstijl die aangepast is aan online media en e-mailverkeer.
- Je hebt een verzorgd voorkomen in deze contactfunctie en je straalt zelfvertrouwen uit.

Jouw doorgroeikansen

Als productie inspecteur kies je voor specialisatie, verdieping of verbreding.

- Je kunt verder doorgroeien in sales of in marketing, ofwel als Account Manager of als Product Manager, of expert worden op het gebied van specifieke verzekeringstechnische materies.
- Als je sterk bent in het coachen van collega's, kun je ook teamleader worden. Later, op basis van je managementvaardigheden en people skills, kun je verder doorgroeien naar een leidinggevende functie.

Jouw competenties voor een blijvende inzetbaarheid in de toekomst

- Je hebt een gedegen marktkennis, kennis van de verzekeringsproducten, distributiekanaal en regelgeving. Je kent als geen ander het commercieel proces en de segmentering volgens klantenprofiel, risicoprofiel, type verzekeringsproduct en dienstverlening. Je volgt het commercieel proces op: je maakt behoeftenanalyses, stelt beheerscontracten op en volgt de uitvoering op. Je gebruikt hierbij ook de beschikbare digitale tools.
- Een uitdaging voor jou is om vanuit 'customer centricity' de verzekeringsproducten en bijhorende uitgebreide dienstverlening te promoten en vooral het vertrouwen te winnen van de kritische, mondige consument. Ook in sales is real-time communicatie, interactie en respons via multimedialkanalen een must.
- Commerciële skills zijn en blijven van belang, zowel in persoonlijk contact als online: empathie en klantgericht denken in functie van de actuele behoeften van de klant blijven noodzakelijk om de producten en de diensten van de verzekeringsmaatschappij te promoten.
- Dankzij het gebruik van simulatie instrumenten, data science en algoritmen kan je klantenprofielen opstellen en behoeften voorspellen en bijgevolg zeer gericht inspelen op klantenbehoeften. Kortom, je hebt een sterke 'business awareness', commercieel talent en je bent thuis in vernieuwende verkooptechnieken, ook digitaal.
- Je kan snel, 'to-the-point' en in klare taal respons geven op klantenvragen, zowel aan de telefoon als via e-mail, ook in het Engels.
- Je denkt en handelt oplossingsgericht en hebt een 'risk- en compliance awareness'. Je blijft op de hoogte van de regelgeving in de verzekeringssector zodat je de naleving ervan kan toepassen.
- Je hebt een sterke 'e-awareness' en je geraakt snel vertrouwd met nieuwe applicaties en multimedia.

Persoonlijke doeltreffendheid en veranderingszin zijn een must voor de toekomst. Dat betekent dat je:

- resultaat- en oplossingsgericht werkt aan gelijktijdig lopende opdrachten voor diverse opdrachtgevers in een snel veranderende omgeving met vele actoren en stakeholders; het betekent ook dat je tijd- en plaatsonafhankelijk samenwerkt met wisselende projectteams in diverse contexten (multidisciplinair, internationaal en/of multicultureel);
- open staat voor feedback van je leidinggevende en collega's en dat je aandacht hebt voor je persoonlijke groei en inzetbaarheid;
- leergierig bent en je een open mindset hebt voor nieuwe uitdagingen en veranderingen;
- veerkrachtig blijft en persoonlijk in balans in een verzekeringswereld in volle transformatie;
- de creativiteit waardeert van een multiculturele en intergenerationele werksetting.

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