



Business Development Officer (W/M/X)

Bienvenue chez Yuzzu

Yuzzu est le leader belge de l'assurance directe. En tant que nouveau collaborateur, vous êtes accueilli dans un environnement de travail dynamique et surprenant, un endroit où on s'exprime dans un langage clair et où nous tenons nos promesses. Sans petites lettres et avec le sourire.

Vous souhaitez investir votre énergie et votre talent dans une compagnie d'assurance en pleine croissance ? Découvrez vite nos postes vacants et postulez en envoyant votre CV ainsi que votre lettre de motivation à recruitment@yuzzu.be!

Pour son département Partnerships, Yuzzu est actuellement à la recherche d'un **Business Development Officer**

Quels sont vos principaux objectifs?

- ▶ En tant que Business Development Officer, vous jouerez un rôle clé dans le succès commercial de Yuzzu en ce qui concerne les offres d'assurance spécifiques proposées par ses partenaires B2B. Vous serez en contact étroit avec vos collègues de l'équipe AXA Partnerships et les différentes équipes de Yuzzu afin d'établir et de renforcer notre coopération stratégique avec les partenaires.
- ▶ L'équipe Partnerships fait partie de la direction Marketing & Operations. Vous contribuerez à faire en sorte que l'expérience client de nos partenaires soit « unique et parmi les meilleurs du marché » dans l'intégralité de son parcours avec l'entreprise (de la souscription, en passant par le servicing et la gestion du sinistre, jusqu'à la résiliation du contrat).
- ▶ Yuzzu entreprend dès lors une transformation à 360° afin de révolutionner cette expérience client et de se positionner comme « Best Value for Money Insurer », c'est-à-dire une proposition de prix abordables tout en offrant un service d'excellente qualité.

Quelles sont vos responsabilités ?

Vous rapportez au Head of Partnerships et jouez un rôle clé dans la stratégie de croissance avec pour mission :

- ▶ Soutenir la croissance de l'activité de partenariat.
 - ▶ Élaborer et améliorer les modèles de partenariats en B2B2C en suivant ces étapes clés:
 - Analyse du marché : comprendre le marché cible, les tendances du secteur et les besoins des clients finaux.

- Identification des partenaires potentiels : rechercher des produits ou des services complémentaires aux nôtres et qui ciblent le même public.
 - Développement de propositions de valeur : élaborer des propositions de valeur claires pour les partenaires potentiels, mettant en avant les avantages mutuels d'une collaboration.
 - Établissement de relations solides : construire des relations solides avec les partenaires potentiels, en mettant l'accent sur la confiance et la transparence.
 - Amélioration continue : une fois les partenariats établis, il est important de tester les modèles et d'itérer en fonction des retours d'expérience.
- ▶ Élaborer des présentations pour les partenaires tout au long de la chaîne de valeur du partenariat (hunting, implementation & farming).
 - ▶ En concertation avec le service juridique/compliance, rédiger des conventions de distribution avec les partenaires.
- ▶ Vous participerez régulièrement à divers projets qui auront un impact direct ou indirect sur le fonctionnement de l'équipe Partnerships et vous défendrez les intérêts de nos partenaires existants ou nouveaux.
 - ▶ Grâce à votre esprit d'analyse, vous étudiez les outils et process existants utilisés par nos partenaires avec l'objectif de proposer et d'élaborer des évolutions.
 - ▶ Vous êtes chargé(e) de traduire les besoins communs des partenaires et de Yuzzu en processus, dans lesquels l'accent sera mis sur un service de meilleure qualité (précision et efficacité) et la croissance (business development).
 - ▶ Compte tenu de la nature transversale de la fonction, vous serez en contact avec diverses autres équipes dans l'organisation (Ops, Claims, Marketing, IT, Finance, Legal, Risk), des partenaires externes (OEMs, Financial Captives et agrégateurs,...) ainsi qu'avec des fournisseurs externes (fournisseurs de logiciels).
 - ▶ Vous êtes capable d'analyser des données et d'utiliser les résultats de manière efficace pour améliorer notre proposition de valeur partenariats. En outre, vous proposez des solutions sur la base de ces analyses. Votre attitude proactive et orientée vers les solutions vous amène régulièrement à mettre sur pied des projets ad hoc en collaboration avec vos collègues dans le but d'atteindre ces objectifs.
 - ▶ Vous coordonnez l'organisation des formations pour nos partenaires, en jouant un rôle actif dans la conception, la planification, l'animation et le suivi de ces activités. Ceci permettra à nos partenaires de mieux commercialiser nos produits vers leurs clients.
 - ▶ Vous êtes prêt(e) à acquérir des connaissances, ou vous avez des connaissances larges sur la gamme de produits en assurance IARD Retail.

Quel est votre profil ?

- ▶ Expérience avérée en matière de gestion de projet
- ▶ Excellente interaction humaine à tous les niveaux
- ▶ Bonne connaissance de la gestion et de la révision des processus de travail
- ▶ Autonomie dans la gestion de son champ d'action
- ▶ Résilience face à l'opposition et à la résistance au changement
- ▶ Capacité à travailler sous pression dans un environnement en mutation
- ▶ Proactif et orienté vers la recherche de solutions
- ▶ Bonne capacité d'apprentissage et désir de développement

- ▶ Excellentes compétences en matière de planification et d'organisation
- ▶ Bon esprit d'analyse et attitude critique
- ▶ Esprit d'équipe
- ▶ Vous êtes de langue maternelle néerlandaise ou française et avez une très bonne connaissance de l'autre langue nationale (NL ou FR) et une bonne connaissance de l'anglais
- ▶ Vous avez une formation supérieure et/ou une expérience professionnelle d'au moins 3 années dans une fonction où la gestion de projets, l'écoute client et l'analyse de chiffres/processus sont primordiales.

Notre offre ?

- ▶ Un package de rémunération attractif.
- ▶ Un environnement de travail professionnel, à la fois convivial et positif
- ▶ Un travail avec un large éventail d'avantages
- ▶ Le potentiel d'avoir une forte autonomie, en adéquation avec vos compétences et vos capacités
- ▶ Formation et coaching continu

Qui est Yuzzu ?

Membre du Groupe AXA, l'un des plus importants groupes financiers mondiaux, Yuzzu est le leader du marché de l'assurance directe en Belgique. Nos 170 collaborateurs s'investissent chaque jour pour garantir un service qualitatif et personnalisé à nos clients et partenaires.

Nous sommes une entreprise à taille humaine. Que ce soit au siège social, sur le site de Tour & Taxis à Bruxelles ou dans les 6 shops répartis aux quatre coins de la Belgique, il règne une ambiance familiale et informelle, reflet d'une entreprise jeune et en pleine croissance.

Nous misons aussi fortement sur nos collaborateurs et sur la qualité des relations interpersonnelles : il faut une équipe solide pour relever les défis quotidiens et les traduire en solutions efficaces et innovantes pour nos clients. Vous voulez faire partie de notre équipe ? Postulez maintenant !