



Head of Partnerships (F/H/X)

Bienvenue chez Yuzzu !

Yuzzu, intermédiaire en assurance, offre un environnement de travail dynamique et accueillant, où la communication claire et le respect de nos engagements sont au cœur de notre culture. En tant que membre du Groupe AXA, nous plaçons la qualité des relations humaines et l'innovation au centre de nos priorités. Cela se traduit dans nos valeurs que sont le dynamisme, la simplicité et l'empathie.

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

Yuzzu est actuellement à la recherche d'un(e) **Head of Partnerships** pour le département **Partnerships**.

Quels sont vos principaux objectifs ?

En tant que **Head of Partnership**, vous jouez un rôle clé dans le succès commercial de Yuzzu en ce qui concerne l'offre d'assurance spécifique proposée via ses partenaires B2B (principalement les marques automobiles).

Vous êtes également le point de contact pour les plateformes de comparaison avec lesquelles Yuzzu collabore.

Vous travaillez en étroite collaboration avec les collègues de l'équipe AXA Partnerships ainsi qu'avec les différentes équipes de Yuzzu afin de développer et de renforcer notre partenariat stratégique avec ces acteurs.

En tant que responsable des partenariats, vous faites partie de la direction Marketing & Operations et vous contribuez à garantir que l'expérience client offerte à nos partenaires soit unique et parmi les meilleures du marché, et ce tout au long du parcours client au sein de l'entreprise.

Vous raportezez directement au CMOO et jouez un rôle essentiel dans la stratégie de croissance :

- ▶ Pilotage de la croissance de l'activité partenariats :
- ▶ Élaboration et amélioration des business models Partenaires B2B2C en appliquant les étapes suivantes :
 - Analyse de marché : compréhension du marché cible, des tendances sectorielles et des besoins des clients finaux.
 - Identification des partenaires potentiels : repérage de produits ou services complémentaires visant le même public.
 - Développement d'une proposition de valeur partenaire : création de propositions de valeur à destination des partenaires potentiels, mettant en avant les bénéfices mutuels de la collaboration.

- Construction de relations solides : établir des relations fortes avec les partenaires potentiels, en mettant l'accent sur la confiance et la transparence.
 - Amélioration continue : une fois les partenariats mis en place, il est essentiel de tester les modèles et de les ajuster sur base des feedbacks.
- Réalisation de présentations à destination des partenaires tout au long de la chaîne de valeur partenariale (hunting, implementation, farming).
- En collaboration avec les équipes Legal/Compliance, rédaction des accords contractuels avec les partenaires.
- Grâce à vos compétences analytiques, vous étudiez les systèmes et processus existants et vous en proposez des améliorations, vous les développez et vous les présentez.
- Vous êtes responsable de traduire les besoins conjoints de Yuzzu et des partenaires en processus opérationnels, en mettant l'accent sur l'amélioration de la qualité du service (précision et efficacité) et sur la croissance (business development).
- Compte tenu du caractère transversal de la fonction, vous êtes en contact avec différents autres départements au sein de Yuzzu et d'AXA (Operations, Claims, IT, Marketing, Finance, Risk, Legal), ainsi qu'avec des partenaires externes et des fournisseurs externes.
- Vous êtes le SPOC de la direction Yuzzu pour toutes les questions relatives à l'activité commerciale B2B via les partenaires, et vous préparez les présentations management relatives à la performance, aux plans stratégiques et aux objectifs.
- Vous êtes capable d'analyser des données et d'utiliser efficacement les résultats afin de développer davantage l'activité Partnerships. Vous proposez également des solutions sur base de ces analyses. Grâce à votre attitude proactive et orientée solutions, vous mettez régulièrement en place des projets ad hoc en collaboration avec des collègues d'autres équipes, afin d'atteindre les objectifs fixés.
- Vous coordonnez l'organisation des formations pour les partenaires et jouez un rôle actif dans la conception, la planification, l'animation et le suivi de ces activités. Cela permet à nos partenaires de mieux commercialiser nos produits auprès de leurs clients.
- Vous disposez d'une large connaissance de la gamme d'assurances Non-Vie Retail.

Quel est votre profil ?

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur et/ou disposez d'au moins 5 ans d'expérience professionnelle dans une fonction où le project management, l'écoute du client et l'analyse de chiffres/processus sont essentiels.
- Vous avez le néerlandais ou le français comme langue maternelle, avec une très bonne connaissance de l'autre langue nationale (NL ou FR) et une bonne connaissance de l'anglais.
- Expérience démontrée en gestion de projets
- Excellentes compétences interpersonnelles à tous les niveaux
- Autonomie dans la gestion de votre propre périmètre de responsabilités
- Résilience face aux obstacles et résistance au changement
- Capacité à travailler sous pression dans un environnement en évolution
- Proactif(ve) et orienté(e) solutions
- Solides capacités d'apprentissage et de développement

- ▶ Excellentes compétences en planification et en organisation
- ▶ Bon esprit analytique et sens critique
- ▶ Esprit d'équipe
- ▶ Expérience en leadership
- ▶ Maîtrise des outils Microsoft Office : Excel, PowerPoint et Word

Notre offre ?

- ▶ Une rémunération compétitive accompagnée d'avantages extralégaux
- ▶ Une ambiance de travail conviviale et un cadre de travail agréable
- ▶ Une autonomie à la mesure de vos compétences
- ▶ Une formation et un accompagnement continu

Qui est Yuzzu ?

Membre du Groupe AXA, l'un des plus importants groupes financiers mondiaux, Yuzzu est un intermédiaire en assurance important sur le marché de l'assurance directe en Belgique. Nos 175 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 Trône à Bruxelles ou dans les six shops répartis aux quatre coins de la Belgique, il règne une atmosphère conviviale et décontractée, à l'image d'une entreprise 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 !