



Account MANAGER H/F - Insurtech

Devenez Account Manager H/F chez Lya Protect et donnez un nouvel élan à votre carrière en transformant votre quotidien ainsi que celui de nos clients !

Qui sommes-nous ?

Lya est une plateforme SAAS pour la distribution à destination des courtiers d'assurance, des mutuelles et des assureurs.

Notre mission : Accompagner les intermédiaires en assurance dans leur développement en augmentant leur capacité de conseil grâce à la data et l'Intelligence Artificielle.

Nous avons une forte croissance et nos solutions sont appréciées par le marché en répondant à un vrai besoin et permettant au courtage de prendre la révolution du digital en marche.

Pourquoi nos clients nous apprécient-ils tant ?

Parce que nous mettons notre expertise métier et notre ambition au service de leur quotidien. Être client de Lya Protect signifie bénéficier d'une solution digitale complète et d'une assistance pour respecter les réglementations de leur Cabinet de courtage. En tant qu'entreprise fondée par des spécialistes de l'assurance et du digital, Lya Protect est reconnue comme un acteur majeur, appréciée pour sa vision, son innovation et la qualité de son service.

Grâce à notre approche holistique des enjeux digitaux de nos clients, notre plateforme et nos équipes fournissent quotidiennement des solutions aux acteurs de la distribution d'assurance, notamment :

- **Gestion de la relation client (CRM) et outils d'aide à la vente**

Le temps, c'est de l'argent ? Nous aidons nos clients à gagner sur les deux tableaux ! Nous avons développé, automatisé et intégré l'intelligence artificielle dans leurs workflows de gestion de projets, leurs solutions de dématérialisation de la relation client, l'archivage des documents, les circuits de validation et la signature électronique.

- **Conformité**

Notre solution intègre une assistance à la conformité adaptée à leur activité de courtage en assurances.



Description du poste et missions

Véritable pilier de notre développement commercial en France, tu es responsable de la génération du new business et des relations et du développement de nouvelles opportunités commerciales au sein de ton portefeuille clients Mid Market.

Acteur de l'écosystème interne et externe, tu intervies sur des sujets transverses avec l'ensemble des métiers notamment sur l'évolution de l'offre, de la roadmap et des services tels que l'accompagnement client et la formation.

Ton rôle est crucial pour entretenir des relations solides avec les clients Mid Market, maximiser la valeur de tes comptes et contribuer à la croissance de l'entreprise.

Tu cherches à faire partie d'une startup Insurtech dynamique en constante évolution ?
Les techniques de ventes/prospections auprès de clients exigeants ne sont plus un secret pour toi ?

La satisfaction clients fait partie de tes priorités ?

Alors rejoins-nous !

Tes principales missions :

- Prospecter de nouveaux clients Mid Market ciblés : Cabinets de courtiers, Agents d'assurances, Groupements de courtiers, Insurtech, ...via tous les canaux possibles !
- Gérer et développer un portefeuille de clients existants, en veillant à leur satisfaction et en cherchant des opportunités d'upsell ou de cross-sell.
- Prise de RDV
- Comprendre les besoins et les défis spécifiques de chaque client et proposer des solutions sur mesure.
- Réaliser des démonstrations pour montrer comment notre plateforme répond aux besoins du client.
- Closing et négociation du contrat avec les clients Mid Market.
- S'assurer de l'utilisation de la plateforme et de ses fonctionnalités et fournir un accompagnement continu pour garantir l'atteinte des objectifs du client.
- Assurer une communication régulière avec les clients, recueillir des commentaires et effectuer un suivi constant pour garantir leur satisfaction.
- Effectuer des remontées du terrain
- Effectuer un reporting journalier sur nos outils et CRM
- Atteindre les KPIs fixés mensuellement



Quelles sont les qualités requises pour rejoindre notre équipe ?

Des diplômes ? C'est bien. Avoir un goût pour les défis, c'est encore mieux !

Ce que nous recherchons avant tout, c'est une personne dotée d'une écoute active, d'une grande capacité d'adaptation et d'un réel talent commercial orienté BtoB.

- Dynamique, motivé(e) et désireux(euse) d'apprendre, vous savez utiliser toutes les méthodes de prospection (réseaux sociaux, prospection terrain, phoning, salons professionnels, recommandations) pour obtenir des rendez-vous avec de potentiels clients.
- Persévérant(e) et volontaire, vous ne lâchez rien avant d'obtenir le feu vert de votre client.
- Une première expérience dans la vente de solutions SaaS en BtoB ainsi qu'une connaissance des métiers de l'assurance et/ou du courtage seront des atouts supplémentaires pour nous convaincre.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Rejoins une jeune entreprise offrant des opportunités d'évolution à court et moyen terme, dans une ambiance de travail collaborative animée par un véritable esprit d'équipe.
 - Rejoins une entreprise de référence dans son domaine et bénéficie d'un accompagnement aux techniques de vente BtoB.
 - Nous proposons un salaire attractif et motivant, composé d'un fixe et d'un variable non plafonné, ainsi que de challenges d'équipe.
 - Nos participons financièrement à 50% de vos frais de transport en commun.
 - Le poste est sédentaire et basé à Lyon (quartier Part Dieu), avec la possibilité de rencontrer certains clients, participer à des événements et salons régionaux et nationaux.
-
- Salaire brut annuel (fixe et variable) : 45 K€ à 55 K€ (variable non plafonné)
 - Enfin, nous offrons la possibilité de travailler deux jours par semaine en télétravail.

Contactez Elodie MENAGER, Chargée de recrutement par mail ou sur LinkedIn :

elodie.menager@lyaprotect.com