



# Business Developer

**Devenez Business Developer 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 auras pour mission de développer notre activité en convainquant des professionnels du secteur de nous rejoindre et d'utiliser notre logiciel afin de développer leur activité. C'est une grande responsabilité et une très belle opportunité.

Tu souhaites parfaire tes techniques de ventes/prospections acquises lors de tes précédentes expériences avec un service innovant auprès de clients exigeants ? La satisfaction des clients fait partie de tes priorités ? Alors rejoins-nous.

Voici quelques missions :

- Prospecter de nouveaux professionnels de l'assurance via téléphone, réseaux sociaux ou directement sur le terrain
- Prendre des RDVs, effectuer des démonstrations du logiciel et gérer ta vente jusqu'au closing
- 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 seront des atouts supplémentaires pour nous convaincre.

## Pourquoi nous rejoindre ?

Rejoignez une jeune entreprise offrant des opportunités à court et moyen terme, dans une ambiance de travail collaborative animée par un véritable esprit d'équipe. Vous intégrerez une entreprise de référence dans son domaine et bénéficierez 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.

Nous 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 participer à des événements et salons régionaux et nationaux.

Salaire brut annuel (fixe et variable) : 35K€ à 45 K€ (variable non plafonné)

Enfin, nous offrons la possibilité de travailler deux jours par semaine en télétravail.

Contactez Laurent VOGT, notre directeur commercial par mail ou sur LinkedIn :

[rh@lyaprotect.com](mailto:rh@lyaprotect.com)