

Responsable du Développement Commercial

CDI, cadre, rattaché à la Direction Commerciale

Activités principales

- **Business Development et stratégie commerciale**
 - Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale en phase avec la vision de l'entreprise et les évolutions du marché ;
 - Développer et structurer un réseau performant de courtiers partenaires, en les accompagnant dans leur montée en puissance ;
 - Identifier les leviers de croissance et proposer des actions concrètes pour accroître le volume d'affaires et la rentabilité ;
 - Piloter les KPIs commerciaux et assurer un reporting précis à la Direction.
- **Animation et management du réseau commercial**
 - Encadrer, motiver et faire monter en compétence les équipes de délégués commerciaux ;
 - Être le point de contact pour résoudre les problèmes ou les conflits au sein de l'équipe commerciale, intervenir pour garantir un environnement de travail motivant et productif ;
 - Développer une culture de la performance et du service client, en mettant en place des outils d'aide à la vente et des plans d'accompagnement ;
 - Participer activement à la négociation avec les partenaires stratégiques.
- **Intelligence économique et veille concurrentielle**
 - Assurer une veille active sur les tendances du marché, les mouvements concurrentiels et les évolutions réglementaires ;
 - Anticiper les besoins clients et détecter les opportunités business pour adapter l'offre et le positionnement.
 - Travailler en synergie avec la Direction Juridique Conformité et Marketing Produit pour développer des produits différenciants et innovants.
- **Marketing et interface avec la Direction Juridique Conformité et Marketing Produit**
 - Participer activement à l'identification et au développement de nouvelles offres en collaboration avec la Direction Juridique Conformité et Marketing Produit ainsi que la Direction des Opérations Techniques ;
 - Assurer la cohérence entre l'offre commerciale et les attentes des courtiers/clients, en apportant une vision terrain ;
 - Contribuer à la réflexion sur la stratégie d'acquisition et de fidélisation des partenaires commerciaux.

Profil souhaité

- BAC+5 en école de commerce, économie, gestion ou assurance
- 8 ans d'expérience minimum dans un poste de développement commercial au sein d'une compagnie d'assurances ou d'un cabinet de courtage, idéalement avec une exposition au management de réseaux et au business
- Expertise en développement commercial B to B, excellente maîtrise de la stratégie produit et marketing avec une approche orientée performance et innovation, solide compréhension des enjeux techniques de l'assurance (immobilier et gestion des risques notamment), capacité à animer un réseau de distribution
- Expérience en management d'équipe
- Orientation client et sens du service, excellentes capacités d'analyse et de synthèse, très grande aisance dans la communication orale, compétences en négociation de haut niveau, ouverture d'esprit et curiosité professionnelle, leadership transversal.

Rémunération

Package de rémunération incluant :

- Marque employeur innovante
- Intéressement
- Participation
- Tickets restaurants de 11 € (prise en charge employeur 6,60 €)
- Prise en charge à 50% des titres de transport en commun
- Mutuelle d'entreprise et surcomplémentaire santé
- Télétravail en accord avec le management
- Rémunération selon profil et expérience
- Accord de flexibilité dans l'organisation du travail après 2 ans d'ancienneté (semaine de 4 jours par exemple)

Entreprise située face à la gare de Nîmes, à trois minutes à pied.

Vous bénéficiez d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH) ?
Faites-le nous savoir, ce poste vous est ouvert.

Contact : recrutement@sada.fr

A propos de SADA Assurances

SADA Assurances est une Compagnie d'assurances basée à Nîmes, créée en 1967 et filiale du groupe allemand DEVK depuis 1999. La société distribue ses produits 100% par le biais du courtage d'assurance.

SADA Assurances ambitionne de devenir l'assureur référent des solutions d'assurances pour les professionnels de l'immobilier.

La compagnie est spécialisée sur 3 grands domaines d'expertise et distribue ses solutions en Gestion locative, Transaction et activités de syndic.

Dans une volonté d'être acteur de l'assurance de demain, SADA Assurances est membre de Maille Immo, le 1er cluster de l'Innovation sociale et technologique (www.maille-immo.com), depuis le 1er janvier 2021.

Plus d'informations, rendez-vous sur : www.sada.fr