

GRAS SAVOYE BELGIUM

- Un groupe solide avec plus de 130 ans d'expérience en Belgique.
- Une filiale du groupe Gras Savoye, le n°1 en France.
- Fait partie du groupe Willis, élu "European Commercial Broker" en 2009
- 145 employés
- 3 bureaux : Bruxelles, Heusden-Zolder, Liège

Nos Valeurs

Gras Savoye, la référence en gestion de risques, service et conseil en assurance pour et par des Professionnels.

- Develop Teamwork
- Create Value
- Be Authentic

Votre Mission : Sales Development Manager (non life)

Vous serez en charge de l'acquisition de nouveaux clients et de la gestion d'un portefeuille dans le "B2B" en identifiant de nouvelles opportunités d'affaires, y compris le cross selling.

En étroite collaboration avec le back office, vous développerez d'excellentes relations de travail avec vos clients. Vous serez à l'écoute de leurs besoins et leur fournirez des solutions appropriées pour la gestion de leurs risques et de leurs assurances.

Vous devez communiquer aisément à tous les niveaux de l'entreprise.

Vous travaillerez en équipe et rapporterez au Sales & Marketing Director .

Votre Profil

Master (en économie, droit, ...) ou Bachelier en assurances. Bilingue avec une bonne connaissance de l'anglais. Expérience prouvée dans la vente d'assurances industrielles. Commercial, proactif et orienté vers les 'résultats'.

Vos Défis

- Créatif, Networker
- Travail d'équipe
- Partager votre expérience et vous développer dans un environnement ambitieux
- Mener vos actions avec un esprit d'initiative.

Notre Offre

- Un salaire compétitif (bonus, assurance de groupe, assurance santé, chèques-repas, voiture de société, ...)
- Un environnement de travail international
- Des opportunités de développement
- Si vous aimez le défi, cette valeur, vous pouvez la partager avec nous en envoyant votre CV et lettre de motivation à Mme. Christel Verdoodt, Gras Savoye Belgium, christel.verdoodt@grassavoie.be

