

AFFICHAGE DE POSTE PERMANENT DESCRIPTION D'EMPLOI

Titre de l'emploi	: Directeur du développement des affaires ou directrice du développement des affaires, assurance voyage
Titre du gestionnaire immédiat	: Vice-président assurance voyage
Gestionnaire immédiat	: Martin Houde Bergeron

SOMMAIRE DU RÔLE

La personne qui assume la direction du développement des affaires de l'assurance voyage contribue activement à la croissance et à la diversification des affaires à l'extérieur du Québec, en positionnant stratégiquement l'entreprise à l'échelle pancanadienne. Son rôle vise à renforcer notre présence auprès des conseillers, des agents généraux et des partenaires inter compagnies, tout en assurant la promotion des produits d'assurance voyage et des solutions croisées offertes par Humania.

En plus d'établir et de développer des partenariats clés, afin de participer à l'optimisation de la gestion des réclamations et à la compétitivité tarifaire, le directeur ou la directrice joue un rôle d'analyse de marché. Par l'exploitation des données commerciales et de performance, il ou elle identifie les marchés porteurs, cible les opportunités de croissance et soutient les orientations stratégiques de vente. Son approche proactive, son expertise-conseil et sa capacité à bâtir des relations durables en feront un levier essentiel à notre développement national.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

- Développer les affaires à l'échelle pancanadienne en établissant des relations solides avec les conseillers, agents généraux et partenaires inter compagnies.
- Promouvoir l'offre d'assurance voyage et les produits connexes au sein d'Humania, notamment par la vente croisée.
- Soutenir la diversification des activités hors Québec et accroître la présence de l'organisation dans de nouveaux marchés.
- Identifier et conclure des partenariats nationaux et internationaux pour optimiser la gestion des réclamations et maintenir la compétitivité des taux.
- Analyser les données de marché pour repérer des opportunités de croissance et soutenir les orientations stratégiques.
- Offrir un service-conseil de qualité aux distributeurs et agir comme personne-ressource auprès des partenaires.

PROFIL RECHERCHÉ

- Diplôme d'études postsecondaires en administration, marketing, finance, assurance ou domaine connexe.
- Minimum de 5 ans d'expérience en développement des affaires, ventes ou représentation, idéalement dans le secteur de l'assurance ou des services financiers.
- Connaissance approfondie de l'assurance voyage, des produits d'assurance individuelle ou collective, un atout important.
- Expérience dans la gestion de partenariats d'affaires, incluant des intervenants pancanadiens et/ou internationaux.
- Bilinguisme français/anglais requis (parlé et écrit). Vous aurez des communications avec des clients et partenaires anglophones dans le cadre de vos fonctions.
- Maîtrise des outils technologiques (Suite Office, CRM, plateformes d'analyse de données).
- Habileté marquée en analyse de données (ex. : ventes, marchés, performance) pour orienter les stratégies de croissance.
- Excellentes compétences en communication, négociation et développement de relations interpersonnelles.
- Capacité à travailler de façon autonome, à prioriser et à gérer plusieurs dossiers en parallèle.
- Disponibilité pour déplacements occasionnels au Canada et à l'international.
- Fort esprit d'initiative et capacité à saisir les opportunités dans un environnement en évolution.
- Aptitude à bâtir et entretenir des relations de confiance avec des partenaires variés, avec tact et professionnalisme.
- Esprit analytique jumelé à une approche orientée solutions et résultats.

APERÇU DES AVANTAGES

- Assurances collectives : soins de santé, dentaires, vue et vie
- Participation à un REER collectif avec contribution de l'employeur après 1 an
- Programme d'aide aux employés
- 3 semaines de vacances dès l'embauche
- Horaires flexibles

Ce rôle vous intéresse ? Soumettez votre candidature à l'attention de Katia Plourde, conseillère en attraction de talents, à ressources.humaines@humania.ca