

## Responsable pôle marketing épargne

### La société

Bancassureur

### Le contexte

Présent dans 9 pays (15 filiales, 6 succursales), notre client compte près de 3000 collaborateurs, gère plus de 20 millions de contrats et réalise un chiffre d'affaires de 16 milliards d'euros. Acteur majeur de la Bancassurance en France, la compagnie conçoit et distribue une gamme de produits d'assurance vie épargne et retraite, de prévoyance des particuliers et des professionnels, obsèques, dépendance, assurance des emprunteurs, santé, automobile, habitation, protection juridique, assurance des moyens de paiements, des produits affinitaires (nomades, usurpation d'identité?), d'assurance dommages/des biens professionnels?, dans ses différents réseaux bancaires et leurs banques privées, ainsi que dans le cadre de partenariats. Composée d'une cinquantaine de personnes, la direction marketing est organisée autour de trois lignes métier avec un(e) responsable par ligne (épargne, prévoyance, dommage) reportant au Directeur marketing. Elle comprend en plus de ces trois services produits : les services Multicanal et Digital, Marketing Direct, Marketing Clients (marketing opérationnel et études clients). Le marketing épargne compte 13 collaborateurs dont 1 responsable, 3 responsables de pôle et 9 chefs de produits. L'un des responsables de pôle évolue dans le groupe. Il s'agit aujourd'hui de le remplacer en intégrant un profil expérimenté qui pourra reprendre, initier et piloter des projets complexes et protéiformes et accompagner activement la synergie entre les réseaux de distribution.

### Le poste à pourvoir

Vous assistez le responsable marketing épargne sur votre périmètre et structurez en direct et avec les chefs de produits la fonction « amont » d'analyse du marché, benchmarking et étude d'opportunité, puis coordonnez et organisez l'ensemble des actions nécessaires au lancement et à la vie des produits, en lien avec des distributeurs. Vous garantissez le développement de la satisfaction client : étude et création de nouveaux produits, actualisation et promotion de la gamme, recherche de nouveaux modes de distribution. Au plan opérationnel, il s'agit de : - Encadrer 2 à 3 chefs de projets/produits sur la conduite de projets et renforcer leur accompagnement quotidien sur l'activité opérationnelle- Apporter son expertise et sa bonne maîtrise des circuits internes sur les projets- Piloter et instruire en direct certains projets- Assurer l'encadrement opérationnel des projets/sujets en cours avec le distributeur et reporter un état d'avancement régulier- Construire une relation durable avec le(s) distributeur(s) : assistance opérationnelle, identification de besoins, proposition de solutions innovantes, suivi des projets de développement?- Etre force de propositions sur l'identification des pistes d'évolution de la gamme (analyse des évolutions du marché?) - Dans le cadre des orientations stratégiques de la direction marketing, superviser la création et l'évolution des produits en adéquation avec les besoins des distributeurs.- Assister aux instances de gouvernance périodique avec le(s) distributeur(s)- Contribuer et participer aux différents comités de suivi avec la direction et les réseaux de distribution- Se coordonner avec les interlocuteurs internes et externes pour mettre en œuvre les projets- Mettre en place les procédures de contrôle des risques inhérents à l'activité du pôle et s'assurer de la bonne mise en œuvre des réglementations - Contribuer à la diffusion de l'information au sein de l'équipe et avec le reste de l'entreprise- Réaliser le suivi RH des chefs de produits en lien avec le manager : évaluations, entretiens professionnels, formations?- Co-pilotage du plan projets France : 40 000 J/H environ

### Le profil recherché

## **Responsable pôle marketing épargne**

Diplômé(e) d'une Grande école, d'un Master universitaire spécialisé (marketing, mathématiques appliquées, gestion) ou d'une école de commerce, vous avez 8 à 12 ans d'expérience au sein d'une compagnie d'assurance à des fonctions comprenant la contribution effective à des projets stratégiques, avec éventuellement une expérience en cabinet conseil. Votre parcours vous a permis de développer une très bonne connaissance du marché de l'épargne et de l'assurance vie et vous souhaitez valoriser vos acquis en intégrant un bancassureur de premier plan, innovant et en fort développement.