



Yakman.com – Business Developer

Qui sommes-nous ?

Fintech pionnière en France, Yakman propose un modèle innovant de gestion des risques à savoir un système d'"auto-assurance" collaborative et affinitaire permettant à des communautés de se protéger autour d'un aléa partagé par l'intermédiaire d'une cagnotte solidaire. Nos produits de protection financière (cagnottes digitales) peuvent aussi bien couvrir des biens, des moments et servir de fonds de solidarité pour une communauté de clients.

Notre solution est distribuée en B2B et marque blanche via notre plateforme technologique et permet à nos partenaires grands comptes de créer des produits adaptés aux besoins de leurs communautés de clients et d'apporter des solutions à des besoins non-couverts par l'assurance traditionnelle.

Notre mission : *changer le rapport à l'assurance et révolutionner la façon dont les gens gèrent leurs risques.*

Notre proposition de valeur :

- Une nouvelle expérience assurantielle : rapide (72h pour gérer un sinistre), transparente (auto-gestion) et économique (moins cher que l'assurance traditionnelle)
- Dématérialisation totale du processus assurantiel
- La redistribution des fonds non utilisés à la fin de la période de protection.

La société est soutenue par le pôle de compétitivité Finance Innovation, BPI France, et lauréate de plusieurs prix.

- **Descriptif du poste :**

Directement rattaché au fondateur (HEC), vous participez au développement de l'activité, à sa promotion, et êtes force de proposition pour faire évoluer nos services.

Vous serez formé en début de période et suivi quotidiennement pour améliorer vos compétences et vos performances.

Vous travaillerez sur des sujets divers et variés :

Principalement :

1. Gestion de projet :

- Avant-vente : élaboration d'offres commerciales, participation aux rendez-vous clients, identification des besoins clients, élaboration de cahiers des charges et roadmap, préparation de documents. Pilotage projet & déploiement commercial : implication des parties prenantes, conduite de changement,

respect des deadlines et budgets, reporting sur état d'avancement du projet, animation de réunions

2. Assistance dans les orientations stratégiques → vos propositions pourront avoir une implication directe sur la marche de l'entreprise.
3. Développement commercial de l'activité :
 - Assistance dans la stratégie d'acquisition clients B2B
 - Prospection de clients moyens et grands comptes
4. Développement de l'activité à l'international
 - La start-up cherche aujourd'hui majoritairement à se développer à l'international avec quelques premiers clients à l'étranger (Afrique -Côte d'Ivoire et Bénin-, Suisse, Japon). En raison de votre formation, vous serez privilégié(e) lors de ces échanges et participerez aux rendez-vous clients.
 - Vous serez amené(e) à traduire de façon ponctuelle des documents pour l'entreprise.

• **Compétences requises :**

Vous êtes structuré et organisé, avez un fort esprit de synthèse et la capacité de bien organiser votre temps et gérer des deadlines. Vous avez un goût prononcé pour l'autonomie et la prise de responsabilités.

Vous appréciez la flexibilité d'une structure de petite taille au sein de laquelle l'initiative et l'innovation sont des facteurs clés de succès.

Vous alliez sens du travail en équipe et rigueur. Vous possédez le goût du challenge et êtes orienté(e) résultats.

Vous êtes entreprenant et savez structurer vos idées pour les mettre en œuvre. Vous avez participé à l'élaboration de projets et à leur gestion.

Un intérêt pour le secteur financier et le monde des assurances est un vrai plus.

Cette collaboration pourra se poursuivre sous d'autres formes

Infos générales :

- **Profil recherché :** Bac +2 minimum (Ecole de Commerce, d'Ingénieur, GEA, toutes formations autour du commerce et de la gestion de projet)
- **Rémunération :** Selon profil ;
- **Lieu de stage :** Nantes (déplacements possibles ponctuellement) ;
- **Type de contrat :** CDD, Freelance, Alternance, Stage possible (3 mois minimum)
- **Contact :** Bertrand Favre (Co-Fondateur) - recrutement@yakman.com