

Tu souhaites intégrer une startup avec un projet unique et innovant ? Alors rejoins nous !

BubbleIn est une Insurtech développant un outil 100 % digital mettant en relation les concepteurs de produits d'assurance et les courtiers de proximité.

Notre ambition : devenir l'outil incontournable du quotidien des courtiers d'assurance !

Le projet « BubbleIn » est né d'un constat :

- Le conseil de proximité indépendant reste un canal de distribution incontournable ;
- Les outils de pilotage de la relation entre courtiers et concepteurs de produits d'assurance n'ont pas suivi ceux mis à disposition du client final ;
- Pourtant, s'appuyer sur des solutions digitales est **LA** solution pour :
 - Gagner en efficacité au profit de la mission de conseil ;
 - Mieux connaître ses clients et leurs besoins tout au long de leur vie ;
 - Respecter les obligations de conformité toujours plus présentes ;
 - Communiquer plus efficacement entre professionnels.

Il propose une interface unique, simple et intuitive à destination des concepteurs de produits ET des courtiers ; permettant la souscription de produits d'assurance à travers une Marketplace, la gestion de la conformité et plus largement du cabinet du courtier grâce à la mise à disposition d'un classeur conformité et de services Masi, mais aussi le suivi de l'activité du courtier grâce à un CRM. Véritable outil de gouvernance produit, elle offre par ailleurs un espace communautaire permettant aux concepteurs de produits de bénéficier d'un véritable retour terrain et aux courtiers de partager entre professionnels.

Nous recherchons un-e Customer Success Agent

Tes missions :

- Accompagner nos courtiers dans l'utilisation de la solution BubbleIn (téléphone, mail, chat) en leur apportant les meilleures réponses ;
- Confirmer leur inscription : contrôle des pièces justificatives et de leur conformité, en fonction des règles en vigueur ;
- Instaurer une relation de confiance avec eux et t'assurer de leur satisfaction ;
- Traiter leurs éventuelles réclamations ;
- Les relancer si besoin (transferts de pièces, impayés...);
- Organiser et/ou valider les demandes d'ouverture de codes auprès des assureurs présents sur la Marketplace ;
- Gérer les résiliations ;
- Réaliser d'autres tâches administratives nécessaires au bon fonctionnement du service ;
- Mais aussi contribuer à l'amélioration de la solution grâce aux enseignements tirés dans le cadre des missions confiées.

Idéalement de formation en Assurance et connaissant le monde du courtage, tu justifies d'une expérience de 3 ans minimum sur un poste similaire.

Ton profil correspond à nos ambitions si tu :

- Es orienté client
- Es appétant-e au digital
- Es polyvalent-e et organisé-e ;
- Aime le contact clients (BtoB) ;
- Comprends à la fois les besoins des utilisateurs et ceux du business ;
- Aimes le travail en équipe ;
- Es tout aussi à l'aise à l'oral qu'à l'écrit.

Tes points forts, tu as :

- Une fibre commerciale ;
- Une appétence pour le monde assurantiel (une première expérience dans ce secteur est un vrai plus) ;
- Déjà eu des interactions avec des courtiers et comprend leurs enjeux au quotidien ;
- Déjà travaillé dans un contexte agile de start-up.