

Vicky HEURTIN

Responsable Grands Comptes



MES MOTIVATIONS

L'envie de revenir au cœur de l'activité assurance pour rejoindre un collectif, sortir de ma zone de confort, continuer à apprendre, et mettre toutes mes compétences professionnelles au service de l'assurance et des assurés.

COMPÉTENCES CLÉS

Business développement, partenariats

Marketing produit, Marketing opérationnel

Sens du client et du service

Pilotage de projets

Travail en mode transverse

CONTACT

✉ vicky.heurtin@gmail.com

☎ 06 33 82 38 16

📍 94100 ST MAUR DES FOSSES
France

CV réalisé sur DoYouBuzz

EXPÉRIENCES

Responsable Programmes Assurance et 2nde vie mobile



Bouygues Telecom, Direction Produits et Supply Chain, création de poste - Depuis octobre 2018

- ▶ Piloter dans une vision 360° les activités d'assurance mobile et reprise mobile, en transverse avec les directions internes et en lien constant avec les partenaires (assureurs, courtiers, Recommerce, Ecologic)
- ▶ Suivre les programmes, assurer leur gouvernance, négocier les conditions de renouvellement, conduire les plans d'actions pour améliorer en continu la performance commerciale, financière, la qualité et les parcours clients.
- ▶ Faire évoluer les programmes d'assurance dans une stratégie globale Groupe : co-assurance, et captive de réassurance
- ▶ Suivre la réglementation assurance pour s'assurer de la conformité de nos parcours et offres dans un contexte sensible et évolutif
- ▶ Inscrire ces activités dans la stratégie climat/ RSE du Groupe
- ▶ Management : 1 collaborateur

Responsable Partenariats Grands Comptes

AXA, Direction Marque et Clients Multi-Accès - 2016 à 2018



- ▶ Définir la proposition de valeur One AXA, notamment pour le secteur des télécoms, sur des risques matures (casque/vol), en développement (Cyber sécurité), et des sujets d'innovation
- ▶ Répondre aux appels d'offre et soutenir la proposition. Travail en task force, avec émulation collective, pour coordonner la réponse One AXA à l'appel d'offre Orange sur l'assurance casse/ vol mobile : 8 mois à fédérer les équipes en interne, à faire évoluer la proposition, à porter la vision partenaire et client
- ▶ Démarcher de nouveaux comptes, et travailler les opportunités commerciales

Business Unit Manager, Programme Assurance

SFR, Direction Marketing Grand Public, suite création de poste - 2011 à 2016 - Paris - France



- ▶ Piloter la performance du programme d'assurance sur tous les leviers : ventes, sinistralité (fréquence et coût moyen), conditions financières des partenariats
- ▶ 2015 : business développement : lancement d'un appel d'offres assureurs pour accompagner la stratégie fixe du Groupe (assurances nomades, identité numérique)
- ▶ 2014 - 2015 : simplifier, rationaliser, réduire les coûts : challenger nos partenaires existants avec un nouveau cahier des charges, négociations en étroite collaboration avec la Direction des Achats
- ▶ 2011 à 2013 : construction et lancement d'une nouvelle offre d'assurance mobile, convergente, démutualisée, multicanale. Fédérer les différentes directions internes, sur un projet non core business, mais essentiel pour les filiales de distribution. Travail en mode projet dans un environnement complexe. Budget : 840K€
- ▶ Management de 2 personnes
- ▶ Représentant SFR à la FG2A (Fédération des Garanties et Assurances Affinitaires)

Responsable gamme prévoyance et IARD

HSBC Assurances, bancassuranceur - 2010 à 2011 - PARIS - France



Construction de la stratégie prévoyance, du discours pédagogique clients et réseaux, et construction d'une offre individuelle emprunteur.

Responsable Marketing Opérationnel

HSBC Assurances, bancassuranceur - 2006 à 2010 - PARIS - France



- ▶ Management d'une équipe de 5 chefs de produits
- ▶ Travail constant de co-construction avec les équipes marketing de la banque et les directions internes, essentiellement techniques, juridiques et opérations

- Conception de nouveaux produits d'assurance pour incarner l'identité HSBC en France, suite acquisition du Groupe CCF.
Résultats : 3 produits d'assurance vie lancés, 1 assurance emprunteur, 1 capital décès, 1 multi risques habitation.
- De la conception au lancement des produits : business plan, caractéristiques des offres, documentation contractuelle, parcours de vente, outils d'aide à la vente réseau, dépliant commercial
- Animation des produits (enrichissement de l'offre financière), et reporting

Marketing Produit/ Chef de marché assurance vie

HSBC Assurances, bancassureur - 2004 à 2006 - PARIS - France



Chargée des relations commerciales

HSBC Assurances, bancassureur - 2002 à 2004 - PARIS - France



Chargée de clientèle particuliers en agences bancaires

HSBC - CCF, CIC Paris, Banque de Picardie - 1995 à 2002 - PARIS - France

COMPÉTENCES

Pilotage de partenariats, de projets, d'activité

Marketing Produits et Marketing Opérationnel

Management d'équipe

Langues

Anglais



Soft Skills

- Dynamique, active et proactive, autonome, créative
- Grand sens du service client
- Professionnalisme à interagir avec des interlocuteurs internes et externes, bon relationnel
- Curiosité intellectuelle, ouverture d'esprit, écoute active, appétence pour les sujets techniques, capacité à gérer des sujets nouveaux et complexes
- Organisée, structurée, rigoureuse, fiable, capacité à travailler sur différentes problématiques simultanément
- Capacité d'adaptation

FORMATIONS

MOOC Digital Marketing

UNOW (2016 - 3 MOIS)

Institut Technique de Banque (1999 à 2001)

CNAM

Ecole de Commerce (1992-1995)

SKEMA BUSINESS SCHOOL, LILLE

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

Running : de la routine hebdo aux courses ponctuelles, jusqu'au marathon Paris 2023