



\*\*\*\*\*  
13/03/1975 (49 ans)

\* \* \* \* \*  
Brest (29200)  
\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*

## Responsable développement Banque Française, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2021 /

#### Responsable développement Banque Française

Mutualiste département du 22/29/56

*Coordonner, animer le réseau des mutuelles et interfacer celui-ci avec le partenaire bancaire (Société Générale). Ouverture de sites et animation de ces derniers afin de développer la rentabilité de l'entreprise. Mesurer la qualité des actions et suivre les indicateurs d'activité. Gestion du budget mécénat. Intervention sur le plan de formation et assurer la bonne application de la stratégie de l'entreprise. Management transverse auprès des salariés de la banque et de nos mutuelles.*

avr. 2015 / janv. 2021

#### Directeur d'agence

CMB - Daoulas (29)

*Animation du réseau des prescripteurs (les agents immobiliers, les commerçants, les institutions d'états : Mairie, CCAS..). Développement commercial de l'agence : à ce titre ma structure a atteint ses objectifs à plus de 120 % en moyenne sur les cinq dernières années. Organisation et gestion de l'agence en toute autonomie. Du fait du statut mutualiste, travail en étroite collaboration avec le conseil d'administration. Mise en œuvre de la politique commerciale et définition des objectifs des collaborateurs. Formation des collaborateurs avec une montée en compétence (formations techniques et commerciales assurées par mes soins). Gestion d'un portefeuille de 500 clients (haut de gamme et professionnel).*

janv. 2008 / avr. 2015

#### directeur adjoint

CMB - Guipavas et le Relecq Kerhuon (29)

*Mise en place du plan d'action commercial (PAC) sur des structures de 14 personnes. Animations commerciales afin d'atteindre les objectifs fixés par le directeur (réunions d'équipe sur les domaines techniques et commerciales). Élévation des compétences des collaborateurs. Gestion d'un portefeuille de 800 clients (CSP ++ et salariés du groupe).*

janv. 2005 / janv. 2008

#### Chargé de clientèle

CMB Brest Lambézellec (29)

*Gestion d'un portefeuille client de 850 personnes. (Défiscalisation, placements, crédits, ANVP.....). Animation du domaine de la prospection (réunion d'équipe, interaction avec les prescripteurs comme les agents immobiliers et institutions).*

janv. 2001 / janv. 2005

#### Attaché commercial

CMB - Agences de Plougastel-Daoulas et Lambézellec (29)

*Développer le portefeuille clientèle par la prospection active (porte à porte, téléphone sortant sur fichier prospect) réalisation 110% Gestion d'un portefeuille dormant à développer. Former et accompagner les nouveaux attachés commerciaux sur leur secteur (accompagnement terrain, formation aux techniques de ventes).*

janv. 1997 / déc. 2000

#### Conseiller de clientèle

CMB - Agences de Plougastel- Daoulas et Brest St Luc (29)

*Gestion d'un portefeuille client (externalisation de l'offre). Gestion de la*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- / juin 2015                      **Formation en management. Formation en continue la prise de fonction en tant que directeur (animation commerciale, réalisation des entretiens annuels d**  
CMB, Brest
- / juin 1996                      **BTS Force de Vente - BAC+2**  
Le Likès , Quimper

## COMPETENCES

---

Excel, PowerPoint, divers CRM, CSP ++

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

- Anglais**                      Académique  
**Espagnol**                      Académique  
**Français**

## CENTRES D'INTERETS

---

course à pied, squash, Lecture, Bricolage