



** *****

Bordeaux (33000)

*.*****@*****.***

Responsable d'un Centre de Profit - Animateur Commercial - Développement des Partenariats, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2017 /

Dirigeant d'un Cabinet de Courtage en Prêt

SAS Aquitaine Bordeaux Courtage

- Mise en place des accords banque.
- Mise en place des accords prescripteur.
- Montage des dossiers et accompagnements jusqu'au déblocage des fonds.
- Financement acquisition particulier et professionnels.

janv. 2016 / févr. 2017

Cadre Expert ALLIANZ à Pessac

ALLIANZ Protection Sociale

- Développement d'un portefeuille de TPE, PME, et TNS.
- Produits : Prévoyance, Santé, Retraite, Protection Juridique.
- Produits : Collectifs (jusqu'à 150 p) et Individuels.
- Accompagnement des entrants.
- Formation et Coaching.

mars 2014 / janv. 2016

Agent Général

AXA

- Création d'une agence spécialisée en protection financière.
- Maîtrise des connaissances pour la gestion d'un patrimoine (régimes matrimoniaux, donations, successions, assurance-vie) ainsi que des fondamentaux de la fiscalité (Imposition des revenus, ISF, SCI...).
- Développement par démarche directe, recommandation et prescription.
- Commercialisation des produits individuels et collectifs en santé, épargne, retraite, dépendance et prévoyance.
- Population ciblée : TNS, dirigeants TPE et PME, CSP+.

janv. 2011 / oct. 2013

Gérant de société

SARL PERPIGNAN CAMPING CARS

- Reprise avec deux associés d'une concession de Camping-Cars.
- Gestion du stock des véhicules, du magasin, de l'atelier.
- 9 salariés sur 2 sites (Perpignan et Narbonne).
- CA moyen 7 M€ (quadruplement du CA en 18 mois).
- Résultat financier moyen : 150 000 €.
- Recrutement, Formation et Animation de l'équipe.
- Vente de mes parts (25% de la SARL) en Octobre 2013.

juin 2006 / janv. 2011

Responsable de Marché National (Directeur Grands Comptes)

FINANCO Groupe Crédit Mutuel ARKEA BREST

Activité : Distribution de financement aux particuliers par l'intermédiaire de prescripteurs professionnels.

- Fidéliser et développer un portefeuille de prescripteurs et d'enseignes nationales dans le domaine du financement sur le lieu de vente (Groupe de meubles, d'électroménager, de rachat de crédit, concessionnaires AUTO, MOTO, LOISIR, etc...).
- Négociation des accords nationaux et des Grands- Comptes.
- Mise en place de la stratégie du réseau commercial FINANCO dans le domaine du crédit.

- Contribuer et accroître la notoriété de l'entreprise à l'échelle régionale et nationale (animation des salons, relations avec la presse professionnelle...).
 - Encadrer et accompagner les équipes de vente, notamment dans la formation aux produits (50 à 60 commerciaux).
 - Création des produits et des tarifs (Pricing, garant du ROE et du TRI, déploiement des offres).
 - Benchmark concurrentiel.
 - Mise en place des lignes crédits pour les entreprises partenaires.
 - Synergie avec les autres structures du groupe ARKEA (BCME - SURAVENIR).
 - Membre du comité de développement (CODEV).
 - Membre du comité des engagements (Crédits PRO).
- Marchés en gestion durant la période :
- Marché de l'équipement général du Foyer (Meuble, Habitat, Rachat de crédit)
 - Marché du Loisir (Camping-Car, Bateaux)

sept. 2003 / mai 2006

Directeur d'Agence Régionale Prescription (TOURS)

FINANCO Groupe Crédit Mutuel

- Financement des particuliers (crédit à la consommation, LOA, Leasing) sur le lieu de vente (prescription) et sur les différents marchés.
- Mise en place des objectifs qualitatifs et quantitatifs pour les commerciaux de l'agence.
- Suivi et Analyse des résultats commerciaux.
- Maîtrise des budgets alloués.
- Entretiens annuels avec l'ensemble des collaborateurs.
- Gestion du risque client et adhérent.
- CA annuel en gestion : 40M€.

juin 2000 / août 2003

Directeur d'Agence

FRANFINANCE - Groupe Société Générale

- Financement des particuliers (crédit à la consommation sous forme de prêt personnel ou crédit revolving) sur le lieu de vente.
- Fidélisation et développement du portefeuille des prescripteurs sur les marchés de l'amélioration de l'Habitat, et de l'équipement général du foyer.
- Management et animation d'une équipe de 5 personnes composée de 2 cadres commerciaux externes et de 3 commerciaux internes avec évaluations et suivi de la montée en compétence des collaborateurs.
- Formation et accompagnement de la force de vente.
- CA annuel en gestion : 30M€.

juin 1995 / mai 2000

Inspecteur Commercial Prescription (LA ROCHELLE)

CETELM / COFICA/ UCB - Groupe BNP PARIBAS

- En charge d'un portefeuille de prescripteurs (gestion, prospection, formation).
- Commercialisation de produits financiers aux particuliers, crédit consommation (revolving ou prêt personnel), produits d'épargne.
- Animation sur 3 départements (17, 16 et 79).
- Management d'une assistante à distance (Agence Régionale de Bordeaux).
- CA annuel en gestion : 17 M€.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2017

IOBSP Niveau 1

/ juin 2014

École de Formation AXA (Prévoyance et Patrimoine) pendant quatre mois, validation ORIAS

/ juin 1996

École des Inspecteurs CETELM (formation interne neuf mois)

/ juin 1992

Supérieur d'Assurance et de l'Immobilier; Niveau BAC+3 - BAC+3
École; (CAEN)

COMPETENCES

Management, Développement, Animation Commercial.
BtoB, BtoC
Distribution, services financiers, immobilier

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Académique
Espagnol	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Propriétaire d'une maison près de Nosy Be (Nosy Komba) au Nord de Madagascar.
Voyage très fréquents sur l'île depuis de nombreuses années.