



***** *****

Permis B

** ** * ** * ** *

Saint-Louis (68128)

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

Attachée d'Etablissements Hospitaliers - Haut-Rhin, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2021 /** **Attachée d'Etablissements Hospitaliers - Haut-Rhin**
MACSF
** Prospection et développement d'un portefeuille de nouveaux sociétaires hospitaliers.
* Mise en place et gestion d'un réseau d'interlocuteurs hospitaliers permettant le développement d'actions de prévention et d'actions commerciales en milieu intra-hospitalier.
* Création de partenariat, tenue de salons et congrès hospitaliers sur le territoire de santé.*
- janv. 2020 /** **Chargée d'affaires Pro et TPE**
HARMONIE MUTUELLE
** Prospection Physique et téléphonique, Vente de solutions santé prévoyance collective et TNS,
Développement et fidélisation d'un portefeuille de nouveaux adhérents ; Réseautage, animations, salons, Réseau d'affaires.
* Epargne-Retraite : Madelin, Fillon, PERin, PERcoll, MRP, PJ, RC, Décennale.*
- janv. 2018 / janv. 2020** **Conseillère commerciale polyvalente Marché des Particuliers**
Hauts de France
** Analyse des risques et commercialisation des produits Santé, offre séniors, Prévoyance - dépendance, assurance décès, assurance obsèques, accidents de la vie * Objectif atteint : 200%.
* Assurance Vie * CA : 75 000€/an.
* Assistance aux clients pour l'ensemble de leurs opérations courantes et gestion quotidienne.*
- janv. 2014 / déc. 2017** **Chargée d'affaires particuliers et entreprises**
MUTUELLE JUST
** Commercialisation des produits Santé et Prévoyance. Développement et fidélisation d'un portefeuille de nouveaux adhérents (TNS, indépendants, artisans, TPE/PME <50 salariés et collectivités) * 225k€/an de chiffres d'affaire.
* Mise en place de contrats collectifs « labellisés » et de contrats collectivités locales * 50 communes signées.
* Responsable de l'équipe des conseillers « appels sortants », en charge des formations commerciales.*
- janv. 2008 / janv. 2014** **CULTURE & FORMATION, Enseignement à distance Commerciale par téléphone - Hauts de France**
** Vente des formations professionnelles aux particuliers désirant s'orienter vers le milieu pharmaceutique et commercial * 400k€/an de chiffres d'affaire.
* Promotion des formations professionnelles, gestion des litiges et recouvrement des créances.
* Gestion administrative et commerciale des dossiers candidats et des prises en charge employeurs.*
- janv. 2007 /** **Chargée de clientèle**

janv. 2006 /

Chargée d'accueil Guichet
CREDIT AGRICOLE

janv. 2005 /

Téléprospectrice
CAISSE D'EPARGNE

** Accueil et assistance aux clients pour les opérations bancaires courantes.*

** Prospection et Ventes de produits bancaires PEA, Livret A, PEL, LEP, LDD, gestion d'un portefeuille clients et gestion des opérations courantes.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2018 / juin 2020

Formation Assurance Vie

Harmonie Mutuelle; Epargne Salariale, Epargne Retraite du TNS

sept. 2014 / juin 2016

Formation Prévoyance, techniques de vente et traitement des objections, ANI

JUST

sept. 2002 / juin 2004

BTS FORCE DE VENTE - BAC+2

Lycée Jules MOUSSERON

sept. 2001 / juin 2002

BAC Tertiaire, Techniques Commerciales - BAC

Lycée Jules Mousseron

/

IOBSP, MH, AUTO, RCP, Assurance Vie, Décès Prêt, GAV
MACSF

COMPETENCES

TNS, Madelin, Fillon, PERin, PERcoll, MRP, PJ, Livret A, PEL, LEP, LDD, IOBSP, MH, AUTO, RCP, Office 365 Pro Plus, CRM, Symphonie, Active Infinite

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français