

**Riad B.** - Né en 1979  
**97310 Kourou**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 1305021513**

## Responsable commerciale / chargé de clientèle

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

2002-2004 :

BTS force de vente : ESCADE 91000 Evry Alternance, spécialité négoce en matériaux (92160, Antony)

2000 :

Baccalauréat STI : Génie Electrotechnique Lycée Raspail 75014 Paris

### Expériences professionnelles

---

#### 09/2011 à 10/2012

Chargé de clientèle : GFA CARAIBES : à Kourou 97310 • Administration des polices d'assurances • Vérification des pièces, émission des polices, production des attestations, avenants et gestion des renouvellements. • Contact quotidien avec les clients courtiers et partenaires • Préparation des cotations

#### 02/2009 à 02/2011

Gestionnaire de patrimoine : AXA France : à Orléans 45000 • Développer un portefeuille de clients particuliers et professionnel, en priorité sur des segments de revenus et de patrimoine importants • Optimiser un portefeuille existant, dans le cadre de méthodes commerciales précises et du respect des obligations légales et réglementaires relatives à la gestion de patrimoine. • Commercialisation, suite à une démarche de conseil adaptée au profil d'investisseur des clients, une gamme complète de fonds communs de placement, produits d'assurance vie et produits immobiliers de rapport. • Concourir à l'accroissement des actifs des clients.

#### 06/2004 à 01/2009

Responsable commercial : ECG Assurances : à Paris 75010 • En charge du développement des ventes • Intervention dans le cadre d'appel d'offre pour proposer aux clients ou prospects et partenaires des solutions techniques et économiques. • chargé de la mise en place de l'ensemble du secteur commercial -Créer et adapter les documents existants (compte-rendu hebdomadaire, mensuel) -Mise en place du plan d'actions commerciales, -Analyser les années précédentes sur un certain nombre d'indicateurs -Définir les objectifs annuels à atteindre pour l'équipe et chaque commercial -gestion d'une équipe de 11 personnes à accompagner au quotidien et assurez leur formation

#### 09/2002 à 05/2004

MATERIAUX SERVICES :à Antony 92000 • développez de façon autonome votre portefeuille clients sur la zone confié, principalement une clientèle d'artisans. •Suivi de chantiers de l'élaboration des devis jusqu'à la livraison et effectuer le suivi des règlements. •Assurer la fidélisation et le développement de la clientèle.

### Langues

---

- Anglais : Niveau supérieur, Toeic en préparation / Espagnol : niveau lycée / Arabes : parler, lu parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

### INFORMATIQUE

Maîtrise des logiciels Word, Excel, Power Point, ainsi que de l'outil Internet (Expert)

## Permis

---

Permis de conduire

## Centres d'intérêts

---

- Sports : Pratique Volley-ball en compétition, Karaté depuis l'âge de 7 ans.  
Lecture, Voyages...