

Hugues R. - Né en 1966
60650 Senantes
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1506150327

Commercial terrain

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Picardie, dans les Services Commerciaux.

Formations

en 2008 :
BTS Négociation Relations Client - préparé par le CNED obtenu

Expériences professionnelles

18/08/2014 au 11/03/2015

INSTITUT LASALLE - Responsable de l'hébergement et des services aux occupants Beauvais - gestion locative de 1100 logements, un centre logistique, l'accueil et le parc des Véhicules - répondre aux attentes des étudiants en ce qui concerne les lieux de vie (tisaneries)

04/10/2010 à 24/04/2014

GROUPAMA - Clermont et Chambly - Chargé de clientèle B to B - vendre tous produits d'assurances Gérer un portefeuille de 200 clients, CA 250 000 € Fidéliser le portefeuille, vente de produits additionnels santé, prévoyance, assurances professionnelles, produits bancaires et placements, assurances privées (auto, habitation.....) Prospecter sur le terrain et phoning à raison de 6 heures par semaine Minimum de 6 RDV/jour dont 2 RDV prospects Créer environ 60 Nouveaux clients pour un CA d'environ 60 000 € Mettre en place d'une organisation avec traitement administratif chaque lundi Participer à des salons, présence dans les hypermarchés, travail en réseau

05/05/2009 – 04/10/2010

UCR - Beauvais - Chargé de clientèle B to C - vendre de la mutuelle et de la prévoyance Gérer et fidéliser un portefeuille de 250 clients par une visite annuelle de tous les clients Proposer et vendre des garanties et placements complémentaires (mutuelle, prévoyance...) Phoning quotidien pour obtenir 6 RDV prospects/jour regroupés géographiquement et complétés par des visites clients sur place et prospection sur place - journée complète sur la même ville afin de renforcer l'efficacité - Prendre de 2 à 6 recommandations lors de chaque visite - CA moyen 20 000 €/mois portefeuille porté de 300 000 à 500 000 € sur la période Déclic et début véritable aisance dans le domaine commercial

01/01/2009 au 23/03/2009

PREVOIR - Amiens - chargé de clientèle B to C - Vendre de la mutuelle, prévoyance et Placements - essentiellement conquête de nouveaux clients, prospection phoning, journaux et terrain - premiers pas dans le domaine commercial des assurances

04/08/2008 au 17/10/2008

LES MAISONS D'AUJOURD'HUI - Beauvais - commercial au profit constructeur maisons Prospection de terrains à bâtir sur internet et journaux mis en ligne pour capter les prospects - Mise en place hebdomadaire de publicités dans les journaux - organisation de portes ouvertes et de salons ayant un projet de construction, dessiner les projets de maisons hors modèles proposés 1 vente réalisée : CA 300 000 € CARRIERE MILITAIRE : 22/04/1982 au 04/08/2008 : Plusieurs poste de chef de service 2006 - 2008 : Contrôleur de gestion - Paris Pilotage de l'activité par la performance - Mise en place d'indicateurs pertinents 2002 - 2004 : Chef des moyens généraux - Trésorier - Toulon Management de 30 personnes vouées à la disponibilité des infrastructures et des

matériels 2004 - 2006 : Chef du service soldes - management 80 personnes - 45 000 soldes mises en paiement
2001 - 2002 : Chef de service activités - Toulon - coordination des moyens 2000 - 2001 : Chef comptabilité
analytique - Toulon - Maîtriser les coûts de fonctionnement 1994 - 2000 : Postes de chef de service -
Ressources Humaines - Toulon 1982 - 1994 : Navigation sur bâtiments - Gestion des matériels et
consommables - Toulon

Centres d'intérêts

- Course à pied, VTT, tir sportif, ski, lecture, Histoire, bricolage, jardinage, trésorier association
BAZALGETTE, membre du comité des fêtes du village, vice- président du groupement des anciens combattants de
Senantes