

Matthieu L. - Né en 1980
54000 Nancy
20 ans d'expérience
Réf : 2406130900

Chargé de développement commercial / animateur commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans les Services commerciaux.

Formations

2006 : Bac +4 à Université AXA France
niveau BAC+4 (Promo IFAG)

2000 : Bac +2
BTS Forcède Vente

1998 : Bac
BAC Economique et social

Expériences professionnelles

2022 - 2024 :
Responsable de Secteur sur 55-54-52-57-88-67 en Autoconsommation Par et Pro chez Edf Enr

2021 - 2022 :
Responsable Commercial chez Santander Consumer Banque Financier Auto-moto Et Vdl

2019 - 2021 :
Responsable Commercial Grand Est chez Car Protection Services Garantisseur Automobile

- Prospection, conseil, proposition, de solutions adaptées spécifiques à chaque parc automobile,
- Création d'un secteur, d'un portefeuille, et d'un nouveau fichier clients (concessions, garage...composé de 26 comptes clients)

2019 - 2019 :
Animateur formateur Volant, des équipes Commerciales chez Garantie Privée (pour Le Compte De Fnac-darty)

- Accompagnement terrain et formation continue des procédures de vente et cadre de garantie des produits d'assurance,
- Quatre magasins Fnac-Darty en gestion Luxembourg, Metz, Nancy et Pont à mousson,
- Soit 48 vendeurs à accompagner en continue et à motiver à proposer les assurances Casse, Vol, Perte et Extension de Garantie.
- Gestion des différents sinistre client

2016 - 2018 :
Inspecteur-animateur commercial chez Novamut Assurance

- Animation des agents généraux sur les départements 54, 21, 57, 70, 88
- Visite journalière terrain des 9 agences, accompagnement lors des rendez-vous clientèle et prospection commerciale

- Assurer le soutien technique et commercial du réseau agent " Remplacement des Agent " (congés absences)
- Concevoir et mettre en place les plans d'actions commerciales ciblées (Prospection, phoning, mailing, boitage ciblé)
- Assurer un suivi régulier, quantitativement et qualitativement, des résultats commerciaux
- Recrutements et Formations des équipes commerciales agences et des agents entrants et existants
- Capacité à créer, agencer et développer un point de vente (création d'agence)
- Mettre en place une méthode de travail et une organisation efficiente.
- Manager, animer, écouter, accompagner les collaborateurs d'agences
- Développement du CA des 4 agences existantes (700% iard, 50% Mutuelle et prévoyance)
- Mise en place d'un mandat de courtage (risques aggravés, moto etrisques divers)
- Recrutement, formation, management opérationnel et coaching de la force de vent

2014 - 2014 :

Délégué commercial chez Collective Mutuelle Générale Des Affaires Sociales

- Mutuelle référencée par le ministère de l'intérieur MGAS
- Prospection commerciales dans le domaine de la santé.
- Prospection et réalisation de 200 devis, transformation 20 contrats Groupe.
- Recherche et prospection de nouveaux clients
- Vente terrain et fidélisation d'un portefeuille
- Développement, optimisation et stabilisation du C.A.

2011 - 2014 :

Co-Responsable d'un site de E-commerce (Indépendant)

- Création d'un site internet de vente en ligne de 60000 références, gadget informatique, accessoires smartphones

2006 - 2011 :

Agent Général AXA Mandaté Banque (Indépendant)

- Création d'un portefeuille de 1200 clients sur Vandoeuvre les Nancy
- Souscription de contrat d'assurance, prévoyance et mutuelle. (Particulier et Professionnel)
- Élaboration de dossier crédit a la consommation (auto, travaux), ouverture de compte courant et épargne.
- Manager, animer, écouter les collaborateurs d'agences
- Recrutement, formation, management opérationnel et coaching de la force de vente
- Maîtrise des outils de prospection
- Création d'un réseau d'apporteurs d'affaires professionnels
- Recherche et prospection de nouveaux clients particuliers et Professionnels
- Développement, optimisation et stabilisation du C.A (portefeuille de 1300 clients)
- Comptabilité agence, Gestion des sinistres
- Gagnant régional 2008 et 2009 en challenge prévoyance

2003 - 2006 :

Responsable d'Agence chez Assu2000

- Gérer, développer un portefeuille de courtage risques aggravés
- Création, Gestion et Animation d'un réseau d'apporteurs d'affaires

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Inksape, AS 400

Permis

Permis B