

Né en 1966  
**60650 Senantes**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
Réf : 1506150327

## Commercial terrain

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### Expériences professionnelles

#### 08/2014 - 03/2015 :

Assistant / Assistante de gestion locative en immobilier

institut lasalle responsable de l'hébergement et des services aux occupants beauvais gestion locative de 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)

#### 10/2010 - 04/2014 :

Chargé / Chargée de clientèle en assurances

groupama clermont et chambly chargé de clientèle b 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 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 des salons, présence dans les hypermarchés, travail en réseau

#### 05/2009 - 10/2010 :

Chargé / Chargée de développement clientèle bancaire entreprise

ucr beauvais chargé de clientèle b 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'efficience prendre de 2 6 recommandations lors de chaque visite ca moyen 20 000 €/mois portefeuille porté de 300 000 500 000 € sur la période déclic et début véritable aisance dans le domaine commercial

#### 01/2009 - 03/2009 :

prevoir amiens chargé de clientèle b 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

#### 08/2008 - 10/2008 :

les maisons d'aujourd'hui beauvais commercial profit constructeur maisons prospection de terrains 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 € carrière militaire plusieurs poste de chef de

service contrôleur de gestion paris pilotage de l'activité par la performance mise en place d'indicateurs pertinents chef des moyens généraux trésorier toulon mangement de 30 personnes vouées la disponibilité des infrastructures et des matériels chef du service soldes management 80 personnes 45 000 soldes mises en paiement chef de service activités toulon coordination des moyens chef comptabilité analytique toulon maîtriser les coûts de fonctionnement postes de chef de service ressources humaines toulon navigation sur bâtiments gestion des matériels et consommables toulon

## **Langues**

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## **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