Expériences professionnelles

Depuis juin 2019 : Conseiller Commercial (particuliers, professionnels : TNS, entreprises) - Agence x – Nom de la commune

- . **Prospection commerciale et développement du portefeuille client** : cold calls, e-mailing, prospection physique, parrainage (gestion de 62 nouveaux clients en santé, 44 en prévoyance, 5 contrats collectifs)
- . **Commercialisation des produits et de services du Groupe** en proposant une offre commerciale adaptée et en favorisant le multi-équipement
- . **Développement commerciale de l'agence** : création des partenariats en B to B, développement du réseau des prescripteurs (clubs d'entreprise, Pôle Entrepreneurial, cabinets de conseil en création d'entreprise, experts comptables)
- . **Animation des formations** (protection sociale du TNS)

Juillet 2018 – juin 2019 : Collaborateur d'agence chargé de la clientèle des professionnels (TNS, entreprises) – Agence x – Nom de la commune

- . **Commercialisation des produits et services du Groupe x** dans le respect des règles commerciales, techniques et prudentielles (IARD, flotte auto, santé, prévoyance, décennale, RC professionnelle, MRP, etc.)
- . **Suivi commercial** du sociétaire, client et prospect (gestion de leads, prise de contact et de rendez-vous)
- . **Gestion du portefeuille** : actions de fidélisation, de défense du portefeuille, de reconquête et de prospection

Juillet 2014 – juillet 2018 : Chargé de mission en création / reprise, gestion et développement d'entreprise – nom de l'entreprise – nom de la commune

- . **Réalisation des business plans** : études de marché et prévisionnels financiers
- . **Analyse financière** des bilans passés et de la situation financière des clients
- . **Evaluation de fonds de commerce**
- . **Conseil** dans le choix de la forme juridique et fiscale la mieux adaptée
- . **Conseil** en gestion et développement après création d'entreprise
- . **Instruction des dossiers de financement** (analyse des risques, garanties, présentation en comité de crédit)
- . **Développement commercial de l'agence** : création de nouvelles relations partenariales, développement du réseau des prescripteurs, participation aux réunions des partenaires, relations banques (gestion de 280 clients, CA réalisé 95 000 HT €)
- . **Représentation de l'agence** (salons professionnels, clubs d'entreprises, chambres consulaires)

2007 - 2012 : Chargée de mission en création, gestion et développement d'entreprise

Nom de l'entreprise, lieu

- . Développement commercial de l'agence de Royan.
- . Réalisation des business plans : études de marché et prévisionnels financiers
- . Analyse financière des bilans passés et de la situation financière des clients
- . Conseil dans le choix de la forme juridique, fiscale et sociale la mieux adaptée

- . Gestion et développement d'entreprise
- . Instruire les dossiers de demandes de financement (subventions Région, agglomération, FSE)

Mars 2006 à novembre 2011 : Cheffe d'entreprise

Nom de l'entreprise + commune

- . Enregistrement comptable (journal d'achat, de vente, des OD, réalisation du compte de résultat)
- . Réalisation des plaquettes commerciales
- . Déclarations sociales et fiscales (RSI, taxe professionnelle, déclaration fiscale 2011)

2006 à 2007 : Animatrice de « l'Atelier de la Création »

Nom de l'entreprise + commune

- . Etude de faisabilité de projet
- . Aide à la réalisation de l'étude de marché
- . Etude et validation des prévisionnels financiers
- . Instruction de dossier de demande de la subvention Région (BRDE)
- . Reporting et analyse de l'activité

2004 à 2006 : Chargée d'accueil

Nom de l'entreprise + commune

Formation

2004 à 2006 : BTS Assistant de Direction

1996 à 2001 : Diplôme d'Etat de professeur de français et d'anglais

Université Pédagogique d'Etat de xxxxx

Niveau BAC + 5 attesté par l'Education Nationale

Stages de formation continue

Date	Approche commerciale et techniques de vente
Date	Réussir sa prospection commerciale
...	Les clefs de la gestion d'entreprise et les outils d'analyse financière
	Expertise financière des entreprises d'Economie Sociale et Solidaire, évaluation des risques
	Expertise et intermédiation bancaire des projets de création d'entreprise
	Garanties et financements pour les créateurs d'entreprise
	Savoir évaluer une entreprise (analyse financière, évaluation de la valeur du fonds de commerce)
	Formation de formateur

Maîtrise totale des outils informatiques (Pack Office, Gsuite, Salesforce)

Loisirs Voyages, plongée sous-marine, randonnées.

Trilingue Français (maîtrise totale), anglais (intermédiaire), xxxx (langue maternelle)