



BAPTISTE BROSSARD

Mettre mes compétences et mes atouts au profit du développement stratégique de l'entreprise.

- ☎ 06.28.11.12.80
- ✉ brossard.baptiste@laposte.net
- 🏠 26 Route De Clazay Terves
Bressuire (79300)
- 📅 Né le 08/01/1993
- 👨‍👩‍👧‍👦 Pacsé avec enfants

Réseaux sociaux

in @baptistebrossard

Atouts

Sérieux et Organisé

Conscientieux/Méthodique

Compétiteur/ChALLENGEUR

Deux ans au centre de formation des
Chamois Niortais

Informatique

Pack Office

Word, Excel, PowerPoint

Outils Commerciaux

Sales force

Référent agence logiciel de relation
client Sales Force

**Plateforme d'acquisition de
prospects**

Listing de prospects professionnels par
ciblage, selon stratégie agence.

À propos de moi

Président d'un Festival de musique
(2014-2019)

Père de deux enfants (5 et 7 ans)

Centres d'intérêts

Bricolage

Football en club

Compétences

L'esprit d'équipe

Analyser des dossiers à enjeux, des problématiques en collaboration

Réfléchi

Analyser une situation pour prendre une décision

Sens du contact et de l'écoute

Être à l'écoute des autres, savoir consulter, se faire conseiller

Se mettre à la place du client afin de mieux comprendre le besoin

Pilotage

Être rigoureux, organiser dans l'élaboration, le suivi, d'un dossier ou projet

Responsable et décisionnaire

Sens du relationnel

Nouer des relations et les entretenir. Connaître et être connu

Gérer la relations avec un client, les accompagner afin de les satisfaire

Gérer la relation avec un client dans les différents moments (bons ou mauvais)

Expériences professionnelles

● **Chargé de développement commercial professionnel**

Depuis 2018 MMA Mauléon/Cerizay/Moncoutant

Développement portefeuille client professionnel (élaborer une stratégie agence en collaboration avec l'agent, prospection, visite de risque, rendez-vous client, fidélisation)

Gestion de la relation client, lors de son arrivée, et pendant toute la durée de cette collaboration

Répondre aux besoins, requêtes du client

Gestion portefeuille client (refonte contrat, bilan commercial client)

Gestion de sinistres et accompagnement client (rendez-vous d'expertise terrain, gestion de pièces, règlement sinistre)

Participation aux formations produits MMA (Club Pros, Labo vie) en présentiel et/ou en digital

● **Chargé de développement commercial particulier**

Depuis 2016 MMA Mauléon/Cerizay/Moncoutant

Développement portefeuille client particulier (prospection, visite de risque, rendez-vous client)

Gestion portefeuille client (refonte contrat, bilan commercial client)

Gestion de la relation client, être à l'écoute afin de répondre aux besoins, requêtes

Participation aux formations produits MMA dédiés aux particuliers

● **Stage BTS Assurances en initial (9 semaines)**

De 2015 à 2016 Mutuelle de Poitiers Mauléon

Gestion de portefeuille client (rendez-vous client, refonte de contrat)

Gestion de sinistres (rendez-vous d'expertise terrain avec Agent, règlement sinistre)

Diplômes et Formations

● **Parcours de formations professionnelles MMA**

De 2017 à 2019 Centre de formation MMA Strasbourg

Réalisation du parcours de formations des produits MMA dédiés aux professionnels

● **BTS Assurances**

De 2015 à 2016 Lycée de la Venise Verte NIORT

● **BTS Management des Unités Commerciales**

De 2011 à 2014 Lycée Europe CHOLET

● **BAC STG Communication et Gestion des Ressources Humaines**

De 2008 à 2011 Lycée Genevoix BRESSUIRE