



# 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](mailto: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**

Etre 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