

Son profil / parcours

Il habite : Toulon

Age : 53 ans

Sa formation : Mon parcours de formation s'est construit autour des métiers du commerce, du management et de l'assurance, puis s'est enrichi tout au long de ma carrière par des formations professionnelles continues liées au développement commercial, au pilotage d'activité, à la gestion des risques et au management d'équipes.

Au cours de près de 30 années d'expérience dans le secteur de l'assurance et des services, j'ai bénéficié de nombreux parcours de formation internes au sein de groupes majeurs tels que Groupama et MAAF, couvrant notamment :

- l'assurance IARD particuliers et entreprises,
- la protection sociale,
- l'assurance collective,
- l'épargne et la prévoyance,
- le management commercial,
- le pilotage de centres de profit,
- la négociation,
- et la relation clients.

Ces formations ont été complétées par une expérience opérationnelle forte sur le terrain, au contact direct des dirigeants, des professionnels et des réseaux économiques locaux.

Mon parcours professionnel m'a permis de développer une double compétence :

- stratégique, à travers le management, le développement et la conduite de projets,
- et technique, grâce à une maîtrise concrète des problématiques assurantielles, commerciales et entrepreneuriales.

Aujourd'hui, cette combinaison entre expérience terrain, formation continue et culture entrepreneuriale constitue un socle solide pour reprendre et développer un cabinet de courtage en assurance dans une logique de croissance durable et de qualité de conseil.

Parcours professionnel : Professionnel de l'assurance et du développement commercial depuis près de 30 ans, j'ai construit mon parcours autour de trois axes majeurs : le management, le développement d'activités et l'accompagnement des entreprises.

J'ai exercé des fonctions de direction au sein de plusieurs acteurs majeurs de l'assurance et des services, avec une expertise particulière dans :

- le pilotage commercial,
- le développement de portefeuilles professionnels et entreprises,
- la protection sociale,
- la gestion de réseaux,
- le management d'équipes pluridisciplinaires,
- et la conduite de projets de transformation.

Au sein d'une entreprise d'assurances, j'ai notamment occupé des fonctions de Directeur Commercial Départemental, avec la responsabilité du développement des marchés professionnels, entreprises et collectifs. Cette expérience m'a permis d'accompagner des dirigeants de TPE/PME sur leurs enjeux assurantiels, patrimoniaux et de protection sociale, tout en développant une forte culture du résultat et de la fidélisation.

J'ai également dirigé un centre de relation client chez MAAF, dans un contexte de transformation des modes de distribution et de développement omnicanal. Cette fonction a renforcé mes compétences en management opérationnel, pilotage de la performance et qualité de service.

Par la suite, j'ai occupé des fonctions de direction régionale au sein d'une société de développement professionnel et coaching, où j'ai piloté le développement territorial, les relations institutionnelles et l'animation d'équipes et de partenaires sur plusieurs départements.

Plus récemment, j'ai développé une activité indépendante de conseil et de management de transition, me permettant d'accompagner des entreprises sur leurs problématiques de développement, d'organisation et de stratégie commerciale.

Aujourd'hui, mon projet s'inscrit dans une logique entrepreneuriale claire : reprendre ou développer un cabinet de courtage en assurance afin de mettre à profit mon expérience du terrain, mon réseau professionnel et mes compétences de dirigeant au service d'une structure à fort potentiel de développement.

Mon approche repose sur :

- une vision durable de la relation client,
- une forte culture du conseil,
- la proximité avec les dirigeants,
- et le développement équilibré des activités IARD, assurances de personnes et solutions patrimoniales.

Je souhaite désormais m'investir durablement dans une structure indépendante avec une ambition de croissance, de qualité de service et de création de valeur à long terme.

Ses compétences : Dans le cadre d'une reprise de cabinet de courtage, je souhaite avant tout m'appuyer sur mes compétences acquises au cours de près de 30 années d'expérience dans l'assurance, le management et le développement commercial.

Mon parcours me permet d'apporter :

- une forte capacité de développement et de fidélisation de clientèle,
- une expertise en assurance de personnes, protection sociale et assurance des professionnels,
- une expérience confirmée du management et du pilotage d'activité,
- une culture du conseil et de la relation durable avec les clients,
- ainsi qu'une vision stratégique orientée croissance et rentabilité.

Je dispose également d'une solide expérience dans :

- le développement de réseaux professionnels et institutionnels,
- la négociation,
- l'accompagnement de dirigeants,
- et la structuration commerciale d'activités.

Dans une logique de développement pérenne, je peux être amené à rechercher des compétences complémentaires, notamment autour :

- de l'expertise technique IARD entreprise,
- du courtage spécialisé,
- de la gestion administrative et réglementaire,
- du digital et des outils de gestion de portefeuille,
- ou encore du développement patrimonial et financier.

Je reste également ouvert à l'accompagnement de partenaires externes (experts-comptables, conseils, apporteurs d'affaires ou spécialistes métiers) permettant de renforcer la structuration et le développement du cabinet.

Ma démarche repose avant tout sur une vision entrepreneuriale équilibrée : allier expertise technique, proximité commerciale, qualité de service et développement durable de l'activité.

Société recherchée
--------------------

Titre société recherchée : Courtier en assurances

Secteur d'activité recherche : Assurance

Description société recherchée : Je recherche un cabinet de courtage en assurance disposant d'une activité saine, pérenne et présentant un potentiel de développement commercial et de diversification.

Ma recherche s'oriente prioritairement vers :

- un portefeuille équilibré entre particuliers, professionnels et entreprises,
- une activité récurrente avec une clientèle fidélisée,
- une structure bénéficiant d'une bonne implantation locale et d'une réputation de qualité,
- et un cabinet disposant d'un réel potentiel de croissance sur les marchés de l'IARD, de la protection sociale, de la prévoyance et du conseil aux dirigeants.

Je suis particulièrement attentif :

- à la qualité du portefeuille,
- à la récurrence des revenus,
- à la fidélisation de la clientèle,
- à l'organisation interne,
- ainsi qu'au potentiel de développement commercial et digital.

Je peux étudier différentes configurations :

- cabinet indépendant,
- portefeuille à céder,
- association progressive,
- transmission accompagnée par le dirigeant,
- ou reprise dans le cadre d'un départ à la retraite.

Le projet recherché doit avant tout s'inscrire dans une logique de développement durable, de proximité client et de création de valeur à long terme.

Mon objectif est de reprendre une structure à taille humaine afin d'y apporter :

- mon expérience du management et du développement,
- ma culture du conseil et de la relation client,
- ainsi qu'une vision entrepreneuriale orientée croissance, qualité de service et accompagnement global des clients particuliers et professionnels.

Localisations recherchées : Var (83) , Isère (38) , Rhône (69) , Savoie (73) , Haute-Savoie (74)

Valorisation recherchée : 300k€ à 600k€

Montant de son apport : 70k€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert a : - Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés