

RESPONSABLE D'AGENCE MANAGER COMMERCIAL



Nathalie Bermond

37000

06 22 02 07 32

Nathalie.bermond37@gmail.com

www.linkedin.com/in/nathalie.bermond

Permis A et B

Forte d'une expérience commerciale et managériale significative, je transforme les opportunités en succès et les objectifs en victoires. Force de proposition, dotée du goût du défi et du sens de l'écoute et de la communication, j'impulse une dynamique positive et bienveillante au sein des équipes contribuant à renforcer la performance collective.

Atouts :

- Aisance relationnelle et sens du service
- Empathique et assertive
- Résiliente et réactive
- Autonome et ayant l'esprit d'équipe
- Rigoureuse et investie
- Optimiste, créative et curieuse

Formations professionnelles :

- Formation Management Co-développement ALTHEREGO 2021
- Prévention des risques psychosociaux ALTHERGO 2020
- Renforcement des compétences commerciales AF2C CONSULTING
- Parcours managers de proximité VALORECIA 2013-2014

Formations :

- CNAM Centre Val de Loire
Micro-certifications : IA générative, Cybersécurité et Ecologie numérique (En cours)
- Bachelor Attachée Commerciale (Formation à distance Ecole Française Pigier) 2025-2026
- Licence : Histoire (Université Le Mirail Toulouse)

Compétences :

- Conquérir, développer et fidéliser un portefeuille client
- Former, accompagner et motiver les équipes dans leur montée en compétence. Manager au quotidien par l'écoute active
- Optimiser la prospection, la négociation et le closing
- Organiser et animer des événements commerciaux
- Utiliser un CRM, Pack office, LinkedIn Sales Navigator, l'IA Générative

Parcours :

Bénévole Maison des Cadres (Groupe Contact Entreprises)
10/2025-aujourd'hui

Assurance Mutuelle des Motards (02/2001-07/2025)

Conseillère en assurance 2001-2004

Responsable d'agence 2004-2025

- Déploiement de la politique commerciale au niveau local (trois départements), veille stratégique, recrutement et management d'une équipe de deux conseillers et de deux délégués bénévoles, élaboration de plans d'action, suivi régulier des indicateurs clés de performance, feed back. **Augmentation du taux de pénétration sur la zone de chalandise +14%. Croissance du portefeuille constant (+2 à +6%/an)**
- Mise en place et animation d'actions commerciales au sein de l'agence (Afterwork, concours, animations prévention...). Participation aux événements professionnels (salons, marchés de la Moto, portes ouvertes professionnels moto...)
- **Elaboration et animation d'un réseau BtoB de souscripteurs assureurs et de partenaires, création de relations solides avec les écosystèmes associatifs.**
- Accueil des sociétaires et prospects, gestion des appels entrants et sortants, conseils et ventes de produits d'assurances motos, autos nouvelles mobilités, habitations, crédits à la consommation et presses moto. **Avec les équipes, gestions et optimisation du portefeuille clients et développement de la mutidétention (+16%).**
- Animation de la démarche qualité au sein de l'agence, contrôle de la bonne application de la réglementation juridique et des process définis par l'entreprise. Gestion des retours clients et amélioration du taux de satisfaction clients.