



Nathalie BERMOND

Tél : 06 22 02 07 32

Courriel : nathalie.bermond37@gmail.com

LinkedIn : <http://linkedin.com/in/nathalie-bermond>

RESPONSABLE COMMERCIAL

Compétences

- Aisance relationnelle
- Adaptabilité
- Optimisme et curiosité
- Autonomie
- Rigueur et investissement
- Bon esprit de synthèse

Formations professionnelles

- Formation Management Codéveloppement ALTHEREGO 2021
- Prévention des risques psychosociaux ALTHEREGO 2020
- Renforcement des compétences commerciales AF2C Consulting 2017
- Parcours Managers de proximité VALORECIA 2013-2014

Formations

- Bachelor Attachée Commerciale (formation Pigier à distance) 2025-2026
- Licence : Histoire (Université Le Mirail Toulouse)
- Baccalauréat : Mathématique et philosophie (Lycée Jean Renoir Bondy)

Permis A et B

Profil

Forte d'une expérience commerciale et managériale significative, je transforme les opportunités en succès et les objectifs en victoire. 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.

Parcours professionnel

Responsable d'agence Assurance Mutuelle des Motards (02/2001-07/2025)

- Déploiement de la politique commerciale au niveau local (trois départements), veille stratégique, élaboration de plans d'action, création d'outils de gestion des objectifs définis, suivi régulier des indicateurs clés de performance, recrutement, formation, et management d'une équipe de deux conseillers de vente et deux délégués bénévoles. **Augmentation du taux de pénétration sur la zone de chalandise +14%.**
- **Croissance du portefeuille constant (+2% à +6% par an)**
- Création et animation d'actions commerciales au sein de l'agence (Afterwork, concours, animations prévention, expositions...) Collaboration et participation aux événements professionnels (salons, marchés de la moto, portes ouvertes motocistes...)
- Elaboration et animation d'un réseau en BtoB de souscripteurs et de partenaires (assureurs, motocistes, moto-écoles) 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, habitation, crédit à la consommation et presse moto. Utilisation du CRM. Prospection et négociation, **gestion et optimisation du portefeuille clients et développement de la Multi-détention (+22%).**
- 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 client.
- Participation à des projets transverses en lien avec les fonctions managériales et commerciales (écriture, test et suivi post déploiement. Evaluation des opportunités d'expansion géographique