



Amine Saiss

# DGA-Direction Commerciale Marketing Digitale Stratégique

44 ans

✉ amine\_saiss@yahoo.fr  
☎ 0680982442

Assurance de personnes EPARGNE/SANTE/PREVOYANCE

Gestion de patrimoine Assurance-vie/Retraite/Epargne

Multi-marchés TPE-PME-ETI/TNS/Fonctions publiques

Courtage et intermédiation d'assurance

Création produit et services

Dirigeant dans les secteurs de la Banque, de l'Assurance de personnes et de l'événementiel sur les marchés du public jeune, fonctionnaires et TNS-TPE/PME. Fonction clef conformité ACPR.

Technicien spécialiste de la transformation et de l'optimisation des process en mode digital, je dispose d'une forte appétence pour le développement, l'organisation et le pilotage d'activité pour les structure en phase de transition.

Lien vers les recommandations:

<https://www.linkedin.com/in/amine-saiss-a91603110>

## EXPÉRIENCES

### DGA-Directeur du développement

ORPHEOPOLIS - Depuis avril 2020 - CDI - FONTENAY SOUS BOIS - France



- ▶ Conseil du CA, de la Présidence et de la DG dans les domaines stratégiques, ressources humaines, juridique et intelligence économique et représentant de l'employeur auprès des IRP .

Management et Pilotage des équipes de collaborateurs, constituer des:

- ▶ Equipes projets issues des directions opérationnelles et fonctionnelles (6ETP)
- ▶ Equipe commerciale, marketing, finance, production, recherche et développement, qualité, service client, Service Legs et libéralités (10 MEuros CA) et Service Dons (10 Meuros CA) (18 ETP)

Conduite du changement des organisations, opérations de fusion/absorption:

- ▶ Restructuration, suppression d'activités non rentables,
- ▶ Externalisation, mise en place de pôles de compétence au service des différents centres de profit.

Suivi du contrôle et de la gestion budgétaire :

- ▶ Masse salariale et budget de fonctionnement jusqu'à 6 millions d'euros,
- ▶ Création et mise en place de reporting et de tableaux de bord.

- ▶ Pilotage de projets informatiques :

- ▶ Refonte de système global d'information ;
- ▶ Mise en place de logiciel spécifique au contrôle du commissionnement des commerciaux, d'outils de gestion des relations clients (customer relationship management -CRM) ;

Recrutement :

- ▶ Définition et mise en œuvre la politique de recrutement et de communication ;
- ▶ Doublement d'une force commerciale en moins de 18 mois

Formation :

- ▶ Construction intégrale et suivi du plan de formation entreprise et création d'une EDV;
- ▶ Optimisation du financement de la formation.
- ▶ Analyse des chaînes de valeur, les atouts et les faiblesses des forces commerciales, les processus commerciaux de l'entreprise, les indicateurs internes de suivi commercial.

Identification et négociation avec des partenaires stratégiques potentiels au plan commercial, technologique, financier, avec optimisation de la performance des partenariats.

### Inspecteur Commercial LFAC

GENERALI - Avril 2018 à mars 2020



- ▶ Management de commerciaux grands compte PME 20-300
- ▶ Formation et coaching terrain auprès des commerciaux
- ▶ Fidélisation et animation du portefeuille de prescripteurs Experts-comptables.

## COMPÉTENCES

### Commercial

- ▶ Stratégie et ingénierie ★★★★★
- ▶ Négociation et développement de partenariats ★★★★★
- ▶ Représentation de l'entreprise sur des salons et forums professionnels. ★★★★★
- ▶ Animation des grands comptes ★★★★★☆

### Managériale

- ▶ Gestion des ressources commerciales ★★★★★
- ▶ leadership ★★★★★
- ▶ Communication ★★★★★☆
- ▶ Gestion, planification et organisation des tâches ★★★★★☆
- ▶ Gestion stratégique ★★★★★☆

### Réponse aux appels d'offres (AAPC/AO/Référencement Ministérielle)

- ▶ Veille marché ★★★★★☆
- ▶ Rédaction de cahier des charges ★★★★★☆
- ▶ Présentation et Soutenance oral ★★★★★

### Digital Marketing

- ▶ Data analyst ★☆☆☆☆
- ▶ Parcours de Suspect vers client

### Formation

- ▶ Conception et Animation ★★★★★☆
- ▶ Pédagogie différencié et blend learning ★★★★★☆
- ▶ Outils digitaux et MOOC ★★★★★
- ▶ IA simulateur

### Relation client

- ▶ Progiciels dédiés de relation client (CRM) ★★★★★
- ▶ Connaissance technique des produits assurantielle et prévoyance ★★★★★
- ▶ Marketing opérationnelle ★★★★★
- ▶ Qualités relationnelles et rédactionnelles ★★★★★☆
- ▶ Conduite de projet ★★★★★
- ▶ Organisation ★★★★★☆

- ▶ Assure le développement du chiffre d'affaires en protection sociale global, épargne salariale et retraite collective et optimisation du statut et de la rémunération du dirigeant.
- ▶ Analyse précise (secteurs géographiques ou d'activité, conventions collectives, accords d'entreprise, démographies, besoins, ...) pour répondre aux besoins objectifs et au budget de la région.

## Directeur du Marché Ministère de la Justice

Mutuelle Intériale - Avril 2016 à mai 2018



- ▶ Construction et mise en oeuvre du plan de développement
- ▶ Ingénierie de projet pré et post-commercialisation (Avant-vente, mise en gestion, parcours client/adhérent...)
- ▶ 13000 Adhérents (65% sur la magistrature=faible facteur de sinistralité) 14 M d'euros de CA avec cout d'acquisition inférieur à 7% du CA.
- ▶ Élaboration de la politique de commercialisation omni-canal
- ▶ Pilotage d'une équipe de 8 collaborateurs en gestion Télé-vente/Back-office et 22 commerciaux déployés sur tout le territoire avec pour mission le développement commercial de solutions innovantes en matière de protection sociale pour les agents du Ministère de la Justice:- Agents des Établissements pénitentiaires,- Agents de l'Administration judiciaire.

## Directeur de l'école des ventes

INTERIALE - Avril 2016 à mai 2018 - CDI - Paris - France



- ▶ Identifie les besoins aux regard des enjeux et de l'évolution des métiers de la vente au sein du Groupe
- ▶ Construction et déploiement dans le Groupe des programmes/modules en réponse aux besoins dans tous les aspects:Contenu,Approche pédagogique,Modes d'animation,Séquençement,Budget,Supports,Outils...
- ▶ Conception de déploiement d'outils innovant et digitaux de pilotage et de prospection commerciale
- ▶ Coaching et accompagnement du Middle-Management commerciale

## Responsable Région Bretagne et Sud-Ouest Limousin

LMDE Groupe INTERIALE - Mai 2015 à avril 2016 - France



- ▶ Élaboration de la politique commerciale régionales pour les 12 commerciaux des régions Bretagne et Sud-Ouest Limousin
- ▶ Recrutement et formation de la force commerciale ( formation initiale et de développement de compétences)
- ▶ Mise en place des opérations d'animations commerciales
- ▶ Pilotage et management de 12 commerciaux pour la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise au niveau régional,
- ▶ Direction et animation de cette force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, mise en place d'indicateurs de suivi de performance,coaching de la performance commerciale,
- ▶ Représentation en externe : participation à des salons, conférences, entretien d'un réseau de prescripteurs, contact avec les acteurs publics locaux,-Assure le reporting auprès du Directeur Général, aussi bien pour les ventes que pour les informations collectées sur le terrain,

## Responsable France du réseau des points de Ventes

LMDE-La Mutuelle des Etudiants - 2011 à 2015



- ▶ Propose une organisation et différentes typologie pour les 63 Points de Vente de la mutuelle (ameublement, habillage, signalétique,aménagement, PLV, etc.)
- ▶ A en charge la stratégie de communication de tous les points de vente de la LMDE (affichage, totem,écrans, ...)
- ▶ Construit et met en oeuvre les modules de formations des commerciaux de points de vente.
- ▶ Mise en place des outils permettant l'analyse des statistiques de fréquentation, objets de la visite, saisonnalité, volume de ventes,taux de transformation et de rebond commerciaux, temps d'attente...
- ▶ Conception et mise en oeuvre les temps forts d'animation et d'opération commerciales
- ▶ Participe à l'élaboration du plan de développement de la LMDE

## Coaching

- ▶ Développement de compétence commerciale ★★★★★
- ▶ Performance commerciale ★★★★★

## CRM

SalesForce



## FORMATIONS

### MBA Marketing et Développement commercial

ESG

Depuis décembre 2021

Descriptif complet:

<https://www.studi.com/fr/formation/commercial-relation-client/mba-marketing-et-developpement-commercial-0>

### Certification Assurance niveau 1 IAS 150h

BABYLON

Décembre 2020 à septembre 2021

Descriptif complet:

<https://www.babylon.fr/campus/formation/courtier-ias-elearning-niveau-1/>

### Certification

CEGOS FORMATION

Décembre 2010 à mars 2011

Formation de Formateur:

Conception et animation des formations.

<https://www.cegos.fr/formations/formation/formation-de-formateur>

# CENTRES D'INTÉRÊT

## Sport

- ▶ Sportif de Haut-niveau inscrit à la DDJS de 1997 à 2001: TAEKWONDO
- ▶ Vice-champion d'Europe 1998