

## Sana ZORMATI

Tel : +33(0)6 17 94 88 48

Mail : [sana.zormati@yahoo.fr](mailto:sana.zormati@yahoo.fr)

Nationalité française

Mobile : France, Luxembourg, Belgique



+15 ans d'expérience

### **RESPONSABLE COMMERCIALE**

#### **Points Forts / Compétences clés**

**Connaissance du marché "Assurances", techniques assurances IARD et VIE**, marchés entreprises, particuliers

**La Performance commerciale** : Développer un portefeuille prospects, clients grands comptes, analyser les marchés, veille, services à forte valeur ajoutée, stratégie commerciale, canaux e-commerce en B2B2C

**Le Management et Formation**: Risk management, e-commerce, former et suivre une équipe commerciale en réseau front office (18 personnes)

#### **Formations**

**Master MBA Risk Management et assurances de l'entreprise**, Ecole Supérieure d'Assurances, Paris, 2017- 2019

**Master Economie, Management des organisations de la Net Economie**, Université de Picardie Jules Vernes, Amiens, 2014, mention AB

**Master Ecole de Commerce**, Responsable du développement commercial, Groupe IGS Paris, 2011

**BTS Assurances**, Lycée Rabelais, Montpellier, 1997

#### **Expériences professionnelles**

**AXA France, Responsable commerciale** en assurances IARD, VIE, **juin 2017 - mars 2018**

Prospection commerciale, segmentation clients, augmentation de la part client (cible pro, entreprises, particuliers)

**Freelance Consultante stratégie**, start-up / Business Plan **juillet 2015 - mai 2017**

**Réussite** : création et mise en chantier du site e-commerce megahotdeal.fr

**Plugmystore.com, Business developer Manager** start-up, intégrateur de données e-commerce, **Nancy janvier- juin 2015** ; Achat en gros en dropshipping à l'international et revente sur les canaux e-commerces,

**Réussite** : La mise en place de partenariats avec des fournisseurs des pays de l'Est, la négociation tarifaire

**Gallé consultants. Conseil en stratégie**, RH, e-commerce, Paris, **sept 2012 - décembre 2014.**

**Réussite** : : Développer l'activité du dirigeant, évolution de son business model, élaborer un business plan pour lever des fonds, formation en analyses financières

**Groupe Info Pro, les éditions de l'argus de l'assurance, Responsable commerciale, Paris, sept 2009 - novembre 2011.** Commercialiser une veille juridique spécialisée les assurances.

Analyser le portefeuille clients, veille concurrentielle, segmenter les clients pour différencier les clients, prospections, salons professionnels assurances

Clients : acteurs des assurances et acteurs environnants ( Groupe Maif, Groupe Covéa, etc.)

**Groupe MAIF, responsable commerciale, technico-commerciale, Montpellier, Paris, de sept 2001 à août 2009**, services bancaires, assurances IARD et VIE

Développer et fidéliser le portefeuille clients de l'agence, former et suivre l'équipe commerciale sur les techniques de vente :

- Pilotage et gestion de la performance commerciale
- **Formation, gestion de l'équipe, coaching et animation de réunion**
- Reporting et élaboration de tableaux de bord pour le bon suivi des actions commerciales,
- Prospection de nouveaux comptes clients et veille concurrentielle, gestion de sinistres IARD

**Commerciale assurances Vie, Santé :**

- **Mutualité Sociale Agricole** , Montpellier, gestionnaire retraite, juin à août 2001
- **Groupama Sud assurances**, télévente, Montpellier, janvier à mai 2001
- **GIE Avenir Mutualité** , télévente, Nîmes, octobre 1999 à février 2000
- **Gan prévoyance** , vente terrain, Montpellier, avril à septembre 1999

## Informatique et Langues

**Langues** : Anglais courant, Italien (notions)

**Outils et expertises** : CRM (Sugar, Siebel, Podio, Salesforce), outils de gestion de projet (Gantt Project, graph PERT, mind mapping), analyses financières (Business Plan, comptes de résultats, tableaux de bord), référencement (google adwords), réseaux sociaux, cartographie des risques, gestion des stocks avec Magento, Windows