



JEAN-LUC SANÉ

Jls44@hotmail.fr | +33 7 86 98 11 05 | 44120 Vertou, France

Directeur d'Agence – Gestion de patrimoine

Avec plus de **10 ans d'expérience dans le management d'équipes commerciales**, je suis reconnu pour ma persévérance et mes qualités relationnelles. Animé par le goût du challenge, mon sens de l'initiative et ma créativité m'ont permis d'atteindre des objectifs ambitieux :

Première agence de LIINS à deux reprises avec un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros.

Top Elite chez ALLIANZ à 5 reprises avec des chiffres d'affaires individuels allant de 3 à 5 millions d'euros.

EXPERIENCES PROFESSIONELLES

Directeur des agences de l'Ouest + 2019 - 2024 / Nantes

LIINS, Groupe THESEIS

- **Création et management** de 3 agences : Nantes, Rennes, Les Sables d'Olonne.
- **Recrutement** de 3 responsables d'agence.
- **Suivi des résultats** individuels et collectifs et prescription des ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs.
- **Reporting mensuel** auprès de la Direction commerciale de l'évolution du CA et de la rentabilité de chacune des agences.
- **Conduite des réunions** hebdomadaires (présentiel/distanciel) et des réunions mensuelles (présentiel).
- **Formation des CGP** à l'Approche Patrimoniale Globale et aux techniques des ventes.
- **Conception d'outils novateurs** d'aide à la vente validés par le service juridique de l'entreprise : calculateurs Excel, synthèses patrimoniales préremplies, PowerPoints.
- **Analyse des bilans patrimoniaux** des clients haut de gamme avec les collaborateurs.
- **Elaboration de la stratégie** et rédaction de synthèses patrimoniales, tenant compte des aspects sociaux, juridiques, fiscaux et financiers.
- **Accompagnement des CGP** en clientèle sur les dossiers importants.
- **Animation de séminaires**/conférences réservés aux clients et à leur relationnel.

Conseiller en Gestion de Patrimoine Certifié + 2010 - 2019 / La Roche sur Yon

ALLIANZ Finance Conseil

- **Accompagnement** des clients dans leurs projets de transmission de patrimoine.
- **Proposition de solutions adaptées** en matière d'épargne, d'assurance-vie et de placements immobiliers (optimisation fiscale).
- **Gestion des rendez-vous** et suivi des dossiers clients pour assurer leur satisfaction.

Directeur Commercial + 2006 - 2010 / La Baule

DIRECT FISH, importateur de poissons et de crustacés

- **Importation** de poissons et de crustacés en provenance du Sénégal.
- **Vente** aux particuliers et aux restaurants de la côte bauloise.

Key Account Manager + 1999 - 2006 / Paris

Groupe BONG, fabricant d'enveloppes Marketing Direct

- **Marketing direct** – Responsable France.

Chef des Ventes + 1994 - 1999 / Paris

Abeille Vie (département O.G.P)

- Management d'une équipe de 15 conseillers.

FORMATION

- **Gestion de Patrimoine International** + **2015** Skéma Business School
- **Certification CGPC** + **2011** Association française des CGP certifiés
- **DEA en Monnaie, Banque et Finance** + **1984** Université d'Aix-Marseille II

COMPÉTENCES

- Expert en Gestion de Patrimoine
- Management
- Cohésion d'équipe
- Résolution des conflits
- Développement commercial
- Reporting

SOFT SKILLS

- Leadership inspirant
- Sens de l'organisation
- Ténacité dans l'atteinte des objectifs
- Pédagogie
- Créativité et innovation
- Sens du détail
- Ecoute active
- Adaptabilité
- Rigueur

LANGUES

- Français : langue maternelle
- Anglais : courant (C1)

CENTRES D'INTÉRÊT

- Lecture
- Voyages
- Sport