

| | |
|------------------------|---|
| Frédéric MARTIN | Tél : 01 80.37.50.36 |
| 10 Rue Bergonié | Port : 06.01.13.53.86 |
| 91600 Savigny-sur-Orge | E-mail : fredericmartin@sfr.fr |

Nationalité française
Né le 10 janvier 1968 (56 ans)
Marié – 1 enfant

Apporter mes compétences en matière de développement de clientèle.

Expériences professionnelles

Du 20.03.2023 au 12.12.2023 : Chargé de clientèle La Médicale de France.

3 mois de formation afin d'acquérir les bases de connaissance des professions médicales et paramédicales qui sont les cibles de cette société.

Validation des connaissances en Assurance Vie, retraite et contrat de capitalisation : obtention du Niveau II avec une moyenne de 15/20

Du 01/03/2022 au 07.12.2022 : Conseiller en Gestion de Patrimoine Sénior **Les Compagnons Des Patrimoines.**

Missions : Prospection de nouveaux clients, qu'ils soient particuliers, chef(fes) d'entreprise et professions Libérales.

Audit Patrimonial Global,
Restitution des résultats,

Mise en place de la ou des solutions cadrant avec les projets, problématiques mis en évidence lors de la restitution.

Mise en place de partenariats avec des apporteurs d'affaires tels que :

Notaire généraliste, Notaire spécialisé en transaction d'entreprise, fonds de Commerce, murs ;

Avocats généralistes et spécialisés en fusion -acquisition, cession de sociétés
Experts- comptable.

Résultats : collecte nette depuis la prise de poste : **250 000 €** et perspectives avérées de multiplier par 12 le montant collecté depuis ma prise de fonctions, soit **3 000 000 €**

Du 11/10/2021 au 10/02/2022 : Gérant de Patrimoine **Cabinet Delahaye & Associés.**

Missions : Prise de rdv pour actualisation patrimoniale des clients d'une Association d'Epargne.

Collecte de données sociales, financières, juridique en vue d'établir un audit global pour préconiser en fonction des objectifs, priorités et contraintes une ou plusieurs solutions en complément de celles déjà mise en place.

Suivi pour validation et adéquation pérennes des solutions.

Résultats : collecte sur la période 11.10.2021 10.02.2022 : **400 000 €**

Mars 2021 à septembre 2021 : Chargé de Clientèle **Axa Epargne et Protection.** Obtention de l'Habilitation au terme de 7 semaines de formation puis mise en application des solutions auprès de prospects à dominante Professions Libérales et Cadres du Privé.

Juillet 2020 à novembre 2020 : Conseiller en Gestion de Patrimoine Groupe **Valofi.**

Mars 2020 à mai 2020 : Consultant en Immobilier **IAD.**

Novembre 2019 à février 2020 : Consultant en Immobilier pour le Groupe **l'Adresse.**

Mai 2019 à juin 2019 : Banquier Privé UFF.

Juillet 2018 à avril 2019 : Formation sur une durée de 3.5 mois au poste d'**Agent général Axa Prévoyance et Patrimoine** avec obtention du mandat d'Agent Exclusif AXA Prévoyance et Patrimoine.

Prospection d'une clientèle de chefs d'entreprise, Profession libérales règlementées (Notaire, expert-Comptable).

Réalisation d'Audits Patrimoniaux complets.

Juillet 2017 à Mars 2018 : Intégration du réseau de Mandataires en Gestion de Patrimoine Gan Patrimoine avec l'obtention de l'habilitation Orias au terme des 5 semaines de formation.

Avril 1998 à juin 2017 **Conseiller Financier en Gestion de Patrimoine Allianz Expertise et Conseil**

- Prospection et fidélisation d'une clientèle de particuliers HAUT DE GAMME, de travailleurs Non-Salariés principalement composés d'avocats fiscalistes, experts-comptables, notaires.
- Organisation de réunions sur des thèmes fiscaux, successoraux.
- Etablissement de partenariats avec avocats fiscalistes, experts-comptables, notaires.

Résultats : . Ventes Immobilières de défiscalisation : 20 pour un montant global de **4 500 000 €**

. Collecte et gestion de Capitaux dans le cadre des enveloppes fiscales Assurances vie, Contrats de Capitalisation : **6 000 000 €** en répartition 50/50.

Utilisation et maîtrise du logiciel de gestion de patrimoine DIXIT puis Big Expert dans le cadre de l'Approche Patrimoniale Globale (A.P.G.).

Septembre 1994 à novembre 1997 **Attaché Commercial BANQUE BARCLAYS**

- Prospection et conquête d'une clientèle de particuliers HAUT DE GAMME tels que les chefs d'entreprise, avocats internationaux, professions libérales juridiques et médicales : collecte globale de capitaux : **45 000 000€**
- Commercialisation de produits d'épargne et de réduction d'impôt.

Avril 1994 à août 1994 **Attaché commercial UFSA – VIE**

- Prospection téléphonique auprès de particuliers et professions libérales suite à la promulgation de la loi Madelin.
- Ventes de produits d'épargne et d'économie fiscale.

Février 1993 à avril 1994 **Conseiller en Immobilier CENTURY 21**

- Prospection auprès de particulier par l'utilisation du mailing, prospection téléphonique et recommandations.
- Signatures de **80** mandats de vente

Janvier 1992 à février 1993 **Agent Contact clientèle BRED**

- Accueil de la clientèle et traitement des opérations courantes. Contribution personnelle dans les opérations commerciales de l'Agence : **accroissement de 100% du portefeuille des détenteurs de protection des moyens de paiement.**

Août 1991 à décembre 1991 **Assistant Manager QUICK (franchise ACCOR)**

- Animation, formation et motivation d'une équipe de **50 collaborateurs** après 2 mois de formation initiale.

Formation

| | |
|------|---|
| 2023 | Validation du niveau II en assurance vie, contrat de capitalisation et retraite avec la note de 15/20 |
| 2018 | Obtention du Certificat d'Agent Général exclusif pour le réseau Axa Prévoyance et Patrimoine. |
| 2013 | Préparation à la Certification CGPC |
| 1990 | B.T.S. ACTION COMMERCIALE. |
| 1988 | Baccalauréat Série G3 (Techniques Commerciales). |

Langues

Anglais : lu, écrit et parlé Espagnol : lu et écrit

Divers

Sport : Tennis, Volley Ball et VTT