

# DIDIER DELENCLOS



## CONTACT

- ☎ 07 72 09 51 83
- @ didierdelenclos@sfr.fr
- 📍 Bonneval, Chartres, Chateaudun
- 🚗 Permis B

## FORMATION

- **GESTION DES STOCKS**  
nov. 1990 - juin 1991  
GRETA de Compiègne
- **FORMATION COMMERCE**  
sept. 2009 - sept. 2011  
CCI
- **FORMATION MANDATAIRE  
D'ASSURANCES**  
sept. 2018 - nov. 2018  
ORIAS 2019

## COMPÉTENCES

- Manutention et suivi des stocks
- Gestion et réception des livraisons
- Logiciel de gestion
- Techniques commerciales
- Expertise en assurance
- Développement et suivi du portefeuille clients

## SAVOIR-ÊTRE

- Dynamique, autonome et rigoureux
- Empathique et altruiste
- Créatif et ouvert d'esprit

## CENTRES D'INTERET

- Activités sportives
- Musique et cinéma
- Voyages
- Bricolage et cuisine

## PROFIL

Après avoir passé 20 ans dans l'Education Nationale, en tant que manutentionnaire, principalement à la gestion des stocks, j'ai tenu un bar tabac FDJ et restaurant en qualité d'exploitant de fond de commerce. J'ai ensuite commencé chez Axa en tant que chargé de clientèle au titre de mandataire indépendant.

**Récemment arrivé dans le secteur de Bonneval, je suis en recherche d'un poste en CDI dès que possible (industrie et tertiaire). Sérieux, fiable et motivé, je suis prêt à m'adapter à tout secteur.**

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- **AGENT TECHNIQUE DE L'EDUCATION NATIONALE - UTC**  
Novembre 1990 - août 2011
  - Gestion des stocks de la cuisine centrale
  - Suivi et passation des commandes
  - Réception et manutention des livraisons
- **BURALISTE, GERANT DE BAR RESTAURANT**  
Septembre 2011 - février 2018
  - Accueil, conseil et fidélisation de la clientèle
  - Vente de tabac, presse, jeux de la FDJ et produits de consommation courante
  - Gestion des encaissements et de la caisse
  - Suivi des stocks et commandes fournisseurs
  - Respect de la réglementation en vigueur
  - Gestion administrative et comptable courante du point de vente
- **CHARGE DE CLIENTELE EN ASSURANCES - AXA**  
Septembre 2018 - juin 2025
  - Prospection et développement d'un portefeuille clients
  - Analyse des besoins et étude personnalisée de la situation des clients
  - Conseil et proposition de solutions d'assurances adaptées (santé, prévoyance, épargne et retraite)
  - Présentation, explication et négociation des contrats
  - Suivi administratif des contrats clients
  - Gestion et fidélisation du portefeuille clients
- **AGENT COMMERCIAL EN IMMOBILIER - ESPACES ATYPIQUES**  
Mars 2025 - août 2025
  - Prospection de biens immobiliers (appels, terrain, réseaux)
  - Estimation de la valeur des biens selon le marché local
  - Mise en avant et création des annonces
  - Organisation et réalisation des visites avec les clients
  - Conseils et accompagnement des vendeurs et acquéreurs dans leur projet
  - Rédaction et suivi des mandats et promesses de vente
  - Suivi administratif des dossiers