



CATHERINE PÉROU

catherinesohier@hotmail.fr

Ille et Vilaine

Permis B

Véhicule personnel

Mobilité/disponibilité

06 23 70 70 37

www.linkedin.com/in/catherine-

FORMATIONS

- **D.U DROIT Spécialisation PROTECTION SOCIALE DES ENTREPRISES ET SYSTEMES DE REMUNERATION**
UNIVERSITÉ RENNES _ 2013
- **LICENCE PRO BANQUE ASSURANCE FINANCE – Mémoire sur les métiers de la retraite et de la prévoyance**
UNIVERSITÉ ANGERS _ 2012

OUTILS INFORMATIQUES

- **Outils de planification** Lotus, Microsoft,
- **Logiciels de gestion Interne** Gtaia, Omega, Canva
- **CRM** Selligent, Salesforce
- **Bureautique** Word, Excel, Ppoint

Intérêts

- **Bénévole** : membre d'une association formatrice, réseau pro-entourage, coach (aide à la création de CV et intégration professionnelle)
- **Club** : Courses à pied, athlétisme
- **Randonnées**

CONSEILLER ASSURANCES COLLECTIVES

Expert de la prévoyance et de la mutuelle en entreprises, je me dirige aujourd'hui vers un emploi de **Conseiller Assurances Collectives**.

Forte d'une expérience de trente ans dans ce métier, j'ai à cœur d'apporter une solution adaptée aux clients, dans le respect des procédures et des orientations stratégiques de la direction. Notamment j'accompagne les décideurs et j'élabore des propositions. Attachée à des valeurs de réussite collective, je suis convaincue que ma persévérance et ma dynamique seront des atouts pour votre équipe.

Compétences

- ✓ **Experte** en Santé et Prévoyance Collectives
- ✓ **Fidélise** les entreprises et **développe** des partenaires
- ✓ **Propose une offre adaptée** : garanties, comparaison en prévoyance et mutuelle
- ✓ **Mets en œuvre** des actions commerciales (renouvellement, **négociation, méthode**)
- ✓ **Analyse les besoins des prospects** et clients : compte de résultats, service bien-être
- ✓ **Organise** la veille – Réseaux professionnels, newsletters, suivi de webinaires

Expériences professionnelles

2024 à 2025 : **Missions et freelance**

Négociatrice en Immobilier, *IAD France*, Ile de France

- Analyse du besoin, propose des solutions – 11 terrains en 2025 – 2 vendus
- Freelance**, prospection Data, logistique évènementiel, accompagnement

2018 à 2023 : **Chargée de clientèle Entreprises**, *APICIL*, Ile de France

- **Fidélise** et développe un portefeuille de 400 clients et des partenaires
 - **Propose** des solutions sur mesure aux entreprises de 30 à 500 salariés (ETP)
 - **Assure** l'interface avec les services gestion et tarification
 - **Réalise** une veille régulière
 - Référencée sur des Conventions Collectives
- . Atteinte des objectifs à 130%, 2,5m€ CA, contrats : +11 mutuelle, +7 prévoyance

2016 à 2018 : **Conseillère Commerciale Entreprises**, *MALAKOFF MEDERIC*, Ile de France

- **Fidélise** un portefeuille de 1000 clients
 - Commercialise des produits standards et sur-mesure prévoyance et mutuelle
 - **Analyse** et qualifie la demande client : Propositions, garanties, rendez-vous, réclamations
 - **Détecte des opportunités** : Lien avec l'équipe individuel commercial, besoins réseaux
- . Atteinte des objectifs à 100% en prévoyance

2014 à 2016 : **Chargée d'Affaires**, *AUDIENS*, Grand Ouest

- Offres sur-mesure aux Entreprises du spectacle et de la presse
 - Effectif de 11 à 1000 salariés
 - **Accompagne** les clients : Produits prévoyance et mutuelle, négociations, services
- . Atteinte des objectifs à 100%, contrats : + 35 en mutuelle, +5 en prévoyance

1992 à 2014 : **Technico & Assistante Commerciale**, *AG2R LAMONDIALE*, Bretagne

- Contribue à l'amélioration des procédures et assure le suivi des propositions
- Recueille les réclamations clients et analyse en fonction de la Convention collective
- **Accompagne et forme** les nouveaux entrants
- **Prospecte** pour les commerciaux, moyenne de 200 rendez-vous par an