



MOHAMED CHAREF

Je possède des compétences polyvalentes en **assurance**, en **développement commercial** et en **relation clientèle**, ainsi qu'une aptitude avérée pour le **travail en équipe**. Ma capacité de communication et d'adaptation rapide me permet de relever efficacement de nouveaux défis professionnels. Je suis spécialisé dans l'analyse des besoins des clients et la proposition de solutions sur mesure.

COORDONNÉES

- 06 31 54 53 39
- 77270 Villeparisis
- charefsm@yahoo.fr
- Télétravail ou présentiel
- Île-de-France
- Véhicule personnel
- [linkedin.com/in/mohamed-charef-84117a159](https://www.linkedin.com/in/mohamed-charef-84117a159)

COMPÉTENCES

- Assurance civile
- Assurance vie
- Assurance transport
- Vente
- Négociation
- Gestion de patrimoine
- Relation clientèle
- Relation commerciale
- Développement commercial
- Service client

ATOUTS

- Esprit d'équipe
- Sens de l'écoute
- Convaincant
- Pugnace
- Adaptabilité

RÉFÉRENCES

BRECIN Eric
Souscripteur Transport
(ancien responsable à
GENERALI), actuellement à
TOKIO MARINE
Coordonnées sur demande

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

AGENCE IMMOBILIERE - COMMERCIAL MAISOO, VILLEPARISIS

05-2021 - 04-2024

- Évaluations des biens, organisation et réalisation des visites
- Constitution et suivi dossiers clients.
- Prospection et négociation.

SOUSCRIPTEUR MARCHANDISES AU SEIN SERVICE **SOUSCRIPTION RISQUES SPÉCIALISÉS** GENERALI IARD, SAINT DENIS

10-2012 - 05-2019

- Évaluation des risques des agents généraux et des courtiers.
- Souscription de marchandises transportées multimodales.
- Animation du réseau d'agents et démarchage de courtiers.
- Gestion du portefeuille et renouvellement des contrats.

CHARGÉ DE RELATION CLIENTÈLE SÉDENTAIRE AU SEIN DE **LA DIRECTION DE L'ÉPARGNE PATRIMONIALE** GENERALI PATRIMOINE, SAINT DENIS

06-2005 - 10-2012

- Gestion de la clientèle, vente directe incluant conseils, appels entrants/sortants, gestion des accès en ligne.
- Commercialisation du contrat Multi-supports GENERALI ÉPARGNE.

GESTIONNAIRE COMMERCIAL (EN APPRENTISSAGE) AXA CONSEIL, LEVALLOIS PERRET

01-1999 - 12-1999

- Vente de produit d'assurance de personne : Contrat d'assurance-vie épargne mono et multi support et prévoyance décès, dépendance et santé, contrat Loi Madelin).
- Proposition d'analyse sociale et patrimoniale, Prospection téléphonique et relance fichier clients.

FORMATION

DU Expert en gestion de patrimoine diplôme niveau II AUREP, Clermont-Ferrand

06-2019 - 07-2020

CERTIFICATION AMF (Autorité des Marchés Financiers) Obtenu BARCHEN, Paris

12-2019

STEM : Master Responsable Opérationnel et Stratégique **des PME-PMI-Diplôme niveau II (obtenu)**

10-2017 - 07-2018

Skema Business School PARIS la defense

Management, Marketing, Finance, RH, Stratégie et comportement organisationnel

Titre de conseiller en Assurance et en Épargne (CAE) **Diplôme niveau III (obtenu)**

12-1998 - 12-1999

IFPASS - Anciennement ENASS - AEA en collaboration avec
NEGOCIA CCI Paris

CENTRES D'INTÉRÊT

BMX RACE licence en
cours



Voyage



Lecture

