



COORDONNÉES

3 Square Lionel Terray
94.400 Vitry sur Seine
France

+33 7 44 98 18 74

mgandaho@yahoo.fr

LANGUE

Anglais : B2

Intermédiaire supérieur

Français : C2

Langue maternelle

Maurille GANDAHO

PROFIL PROFESSIONNEL :

Manager Technico-commercial de nationalité franco-béninoise, avec de nombreuses années d'expérience dans le secteur des assurances et du courtage en Afrique et en France, je souhaite obtenir un poste de Gestionnaire d'assurance pour une re-immersion professionnelle, pour ensuite évoluer sur des fonctions managériales.

COMPÉTENCES

- Logiciels bureautiques : Word – Excel- PowerPoint, Internet
- Reporting
- Gestion de la clientèle
- Intervention dans les medias
- Grande aptitude en rédaction administrative
- Analyse des besoins de l'entreprise
- Mise en place d'indicateurs de performance
- Capacité de négociation
- Aptitudes managériales
- Qualités humaines

PARCOURS PROFESSIONNEL

Août 2020 – .4 Octobre 2025.

Gérant, Easy Insurance Solutions, SARL

- Création et lancement de EIS Courtage : Mise en place de partenariats, prospection, formation de l'équipe de lancement ;
- Gestion de contrat ;
- Gestion de sinistres Vie et Non vie ;
- Gestion de projet ;
- Gestion administrative et financière ;
- Consultation ;
- Formation ;
- Risk-management pour le compte de tiers ;
- Audit et Contrôle de Gestion
- Management des ressources humaines.

Novembre 2013 - Juillet 2020

Directeur Technique, La Générale des Assurances du Bénin, Cotonou

- Développement du chiffre d'affaires de plus de 20%
- Gestion des programmes internationaux, des contrats en coassurance ou en réassurance
- Contrôle des actions mises en œuvre pour la sauvegarde et l'équilibre technique du portefeuille (gestion des propositions de renouvellement des contrats, surveillance du portefeuille, inventaire annuel des sinistres, etc.) ;
- Contrôle de l'utilisation des pouvoirs de souscription et de gestion sinistres délégués par protocoles aux intermédiaires d'assurances (courtiers, mandataires, apporteurs divers, etc.) ;
- Encadrement de l'équipe technique : répartition des rôles, fixation des objectifs, suivi des réalisations, information, formation ;
- Contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale ;
- Coordination du service Indemnisation, Validation et ordonnancements des règlements ;
- Conception de nouveaux produits, Elaboration de prospectus et autres documents, Mise en place du réseau commercial, relation avec les courtiers, Recherche et Développement du portefeuille ;
- Coordination de la souscription ;
- Elaboration du profil du portefeuille pour le renouvellement des plans de réassurance ;
- Intérim du Directeur général en cas d'absence.

Octobre 2009 - Novembre 2013

Directeur Technique & Développement commercial, Allianz Togo Assurances, Lomé

- Amélioration de la cadence de règlement et amélioration du résultat technique
- Contrôle des actions mises en œuvre pour la sauvegarde et l'équilibre technique du portefeuille (gestion des propositions de renouvellement des grands comptes, Analyse et surveillance des niveaux de risques et les évolutions propres à chaque activité garantie, contrôle de l'inventaire annuel des sinistres, etc.) ;
- Encadrement de l'équipe technique : répartition des rôles, fixation des objectifs, suivi des réalisations, information, formation ;
- Conception et mise en œuvre de l'ensemble des procédures de collecte, de traitement et de communication qui garantissent au mieux un service de qualité à la clientèle, une régularité et une fiabilité des informations ;
- Coordination des règlements de sinistres importants : Santé, Auto et autres risques ;
- Coordination des souscriptions des risques complexes ;
- Coordination de la réassurance ;
- Mise en œuvre de procédures de gestion sinistres ;
- Mise en œuvre de procédures de souscriptions ;

- Audit périodique des services de production et de sinistres ;
- Contribution à la validation du plan stratégique et de la politique de communication, les budgets de publicité / promotion proposées par la fonction marketing ;
- Visite marketing au niveau clients importants, après concertation avec le Directeur Commercial ;
- Contribution à l'élaboration des états CIMA ;
- Intérim du Directeur général en cas d'absence

Février 2009 - Septembre 2009

Chargé de règlement, COVEA RISK Groupe MMA (FRANCE), Clichy, France

- De règlement et services : réduction sensible du stock des dossiers en suspens, satisfaction de la clientèle
- Prise en main des dossiers via la connaissance et l'application des règles de l'entreprise.
- Gestion technique : instruction et règlement amiables en lien avec les interlocuteurs et experts correspondants ;
- Gestion judiciaire : initiative des assignations, orientation et validation des actes de procédure ou suivi des procédures en rapport avec l'avocat ou le manager, négociation avec les compagnies adverses ;
- Règlement : diverses opérations de règlement et de liquidation de l'indemnité selon le niveau de délégation ;
- Recours : exercices des recours et action en défense pour le compte du client et/ou de la société ou des partenaires ;
- Gestion para comptable et administrative : travaux para comptable et administratifs liés à l'instruction et au règlement d'un dossier, règlement des honoraires et frais divers y afférents, récupération de ses dépenses ou recouvrement des créances, engagement des procédures liées à la coassurance et à la réassurance ;
- Assistance et conseil : proposition et mise en œuvre de la solution adaptée à chaque interlocuteur.

Juillet 2008 - Décembre 2008

Stage académique : AGF PVSF, Groupe Allianz France :

- Mission de rédaction de procédures, de mode opératoire et de notices d'informations sous la direction du cabinet de consulting ACCENTURE ;
- Gestion des placements : Analyse quotidienne du fichier des valeurs, validation d'éligibilité des supports, Coordination des actions à mener lors d'un dé référencement d'un support, Coordination des actions à mener lors d'un changement de jour ou de fréquence de cotation.

Septembre 2007

Directeur technique, La Fédérale d'Assurances Côte d'Ivoire, Abidjan

- Visites de risques ;

- Audit des sinistres majeurs en suspens ;
- Élaboration des statistiques ;
- Validation des règlements des sinistres IRD ;
- Réorganisation des équipes techniques

Août 2006 - Avril 2007:

Chef service Commercial, La Fédérale d'Assurances Bénin, Cotonou

- Fidélisation du réseau commercial, augmentation du chiffre d'affaires de plus de 15%
- Formation et encadrement du réseau commercial ;
- Prospection ;
- Marketing ;
- Elaboration de la stratégie commerciale
- Etude & développement des produits

Mai 2001 - Août 2006:

Chef Service Sinistres & Contentieux, La Fédérale d'Assurances Bénin, Cotonou

- Sinistres et contentieux Amélioration de la cadence de règlement et amélioration du résultat technique
- Coordination du service ;
- Validation des études et règlements des dossiers ;
- Validation des évaluations ;
- Gestion des contentieux relatifs aux sinistres ;
- Statistiques de fin d'exercice :
- Contribution à l'élaboration des états statistiques
- Approche proactive dans la recherche de solutions en générant de nouvelles idées.

Juillet 1998 - Avril 2001 :

Chef Service Marketing & Gestion des Intermédiaire, La Fédérale d'Assurances Bénin, Cotonou

- Gestion des intermédiaires
- Conception de nouveaux produits ;
- Elaboration de prospectus et Fiches produit ;
- Encadrement des équipes d'agents commerciaux ;
- Développement des partenariats avec les intermédiaires ;
- Animation commerciale
- Communication personnalisée avec les clients dans le but de les fidéliser.

Août 1995 - Juin 1998 :

Chef d'équipe,

- Union béninoise d' Assurances Vie, (ex filiale de l'UAP):
- Augmentation du CA, fidélisation d'une équipe de 8 vendeurs
- Top 10 des meilleurs vendeurs
- Prospection ;
- Encadrement d'une équipe d'agents commerciaux ;
- Recouvrement de primes ;
- Animation de réunions commerciales

Janvier 1994 - Juin 1995:

Instituteur stagiaire, Ecole Primaire Publique de KOUGBEDJI

- Correction des cahiers des élèves et de leurs copies afin d'évaluer l'acquisition des savoirs, d'observer leur progression tout au long de l'année pour valider ou non leur passage en classe supérieure.
- Enseignement des matières telles que les mathématiques, le français, l'histoire et la géographie en utilisant les moyens pédagogiques mis à ma disposition, de manière à susciter l'intérêt et l'attention des élèves et favoriser leur participation.



FORMATION

2008

MASTER II : Manager International de l'Assurance
Ecole Supérieure d'Assurances de Paris

2006

DESS : Finance et Contrôle de Gestion
Université d'Abomey -Calavi, Abomey-Calavi

2002

Maîtrise de Droit : Droit des affaires et carrières judiciaires
Université d'Abomey Calavi, Abomey-Calavi

1997

Diplôme de Technicien d'Assurances : Assurance
Institut International des Assurances de Yaoundé, Cotonou, République du Cameroun

1990

Baccalauréat : Sciences & Techniques
Lycée TOFFA, Porto-Novo

+ RÉFÉRENCES

- Florence ELEGBEDE, Directeur Général Atlantique Assurance Bénin
E-mail : florence.elegbede@atlantiqueassurancesbenin.net
Téléphone : +229 94 17 39 17
- Fabrice AGBOTA, Directeur Général NSIA IARD BENIN
E-mail : fabrice.agbota@groupensia.com; Téléphone : +229 95 40 72 15

+ CENTRES D'INTÉRÊT

- Sport : Football, Tennis, Natation
- Vie associative : Ancien scout, ancien choriste ;
- Passion : Lecture, Guitare.

+ LANGUES

Français : Diplôme d'Approfondi de Langue Française (DALF) : **niveau C2, 75/100 Mars 2016.**

Anglais : Lu et parlé correctement.

+ INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Disposé à prendre une nouvelle mission entre 30-60 jours

Vitry, le 25 Octobre 2025