

Begoña LACORT CHASCO

8 rue Abraham Courtemanche
37270 St.Martin le Beau – France
+33 (0)6 52 17 65 54
begolacort@gmail.com
(37 ans) Mariée, 2 enfants (Garde assurée)

Riche d'une expérience professionnelle de plus de dix-sept ans dans les domaines de la gestion-organisation, la banque, l'assurance et la couverture santé, j'ai acquis de réelles compétences dans la gestion administrative, la relation client et le management que je me propose de mettre au service de votre organisation et ainsi participer activement à votre développement.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis Août 2015 ASSISTANTE CONSEILS COLLECTIVES

SOGAREP – AXA – Chargé

Conseillère en assurances collectives
Polyvalente auprès d'apporteurs AXA.



Avril- Juin 2015 COLLABORATRICE D'AGENCE

GAN Assurances – Amboise

Accueil, identification des besoins, commercialisation et gestion du portefeuille. Gestion administrative et des sinistres.



2011 – 2013 RESPONSABLE D'AGENCE BANCAIRE

Grupo Banco Popular – Aranjuez

Management et gestion.

Stratégie de développement commercial. Assainissement de la base client, optimisation des portefeuilles et gestion du risque. Développement de l'offre assurances.

Remise à l'équilibre des résultats de l'agence en 2 ans.

Intégration process fusion Banco Pastor-Banco Popular.

2009 – 2011 CONSEILLÈRE D'INVESTISSEMENT

GRANDS COMPTES Siège Banque Pastor - Madrid

Développement d'activités identiques au poste précédent mais dédiées à un portefeuille de grandes entreprises.

2008 – 2009 CONSEILLÈRE D'INVESTISSEMENT

ENTREPRISES (PME) Banque Pastor Coslada - Madrid

Suivi et développement d'un portefeuille clients entreprises (PME, Associations, artisans, professions libérales). Analyse économique, financière, et de la viabilité des projets d'investissements. Conseil et négociation des services et produits adaptés.

2007 – 2008 CONSEILLÈRE D'INVESTISSEMENT

«GRANDS CLIENTS» Banque Pastor Eurobuilding - I

Suivi et développement d'un portefeuille clients patrimoniaux, optimisation de la rentabilité. Captation de ressources et réalisation de placements. Analyse et suivi d'opérations d'investissement (prêts immobiliers, prêts personnels, ...).



2005 – 2006 Tutrice adjointe Langues Appliquées.

Université de Rennes 1



1998 – 2005 Gérante de Société familiale

assurances Asturies – Espagne.

Gestion, conseil, accompagnement et développement d'un portefeuille de 8.500 clients.

Relations commerciales: Accueil client, réponse aux besoins, suivi des dossiers et proposition des solutions adaptée à leur profil. Négociation (tous niveaux). Management.

Planification, organisation et gestion de l'entreprise.



COMPETENCES

- Renseignement des clients et établissements des commandes.
- Suivi de la clientèle et des fournisseurs ainsi comme du paiement.
- Réalisation de l'étude technique et commerciale du client.
- Proposition des solutions en cas de dysfonctionnements.
- Instruction et suivi administratif des dossiers.
- Coordination, organisation et suivi de l'activité d'équipe.
- Planification et organisation de la communication et manifestations événementielles.
- Gestion budgétaire et mise à jour des cahiers de charges.
- Développement d'un portefeuille de clients (Négociation BtoB, BtoC).

DIPLÔMES

(Université d'Oviedo – Espagne)

- 2006 Master 2 en Sciences Économiques Oviedo
Faculté des Sciences Économiques Rennes (Erasmus)
- 2005 Master 2 en Administration et Direction d'Entreprises
- 2003 Licence en Sciences de l'Entreprise, spécialités
« Commerce et Marketing » et « Finances »

LANGUES

Français : Bilingue (Diplôme C1)

Espagnol (Langue maternelle)

Anglais (Scolaire - Diplôme A2)

Visa Libre Savoirs Anglais en formation

BUREAUTIQUE

Pack Office, SPSS

CENTRES D'INTÉRÊTS

Nature, Jardinage, Loisirs créatifs

ASSOCIATIF

Membre de la Maison des Cadres

Membre du CA de Europe Val de Loire

Membre d'Encadrement Luynes

Bénévole Croix Rouge Luynes

P.J. PARCOURS PROFESSIONNEL DÉTAILLÉ

Begoña LACORT CHASCO

8 rue Abraham Courtemanche
37270 St.Martin le Beau – France
[+33 \(0\)6 52 17 65 54](tel:+330652176554)

begolacort@gmail.com

(37 ans) Mariée, 2 enfants (Garde assurée)

PARCOURS PROFESSIONNEL DETAILLÉ

Depuis Août 2015 ASSISTANTE CONSEILS COLLECTIVES

SOGAREP – AXA – Chargé

Conseillère en assurances collectives polyvalente auprès d'apporteurs AXA. Interlocutrice auprès des agents généraux, agents prévoyance et patrimoine, courtiers et réseau salarié. Environnement juridique des CCN.

Fonctions d'analyse, saisie, souscription et traitement de dossiers d'assurance collective santé et prévoyance.

Formation et aide en ligne à l'utilisation des outils spécifiques. Accueil téléphonique et suivi des tableaux de bord.

Avril- Juin 2015 COLLABORATRICE D'AGENCE *Agent Général GAN Assurances – Amboise*

Accueil, identification des besoins, information et orientation des clients et prospects de l'Agence.

Commercialisation des produits et gestion administrative du portefeuille de clients : suivi, relance et gestion téléphonique, réalisation des devis, établissement et administration des contrats (collecte des justificatifs, gestion des encaissements,...). Déclaration, gestion et suivi des sinistres. Gestion des tâches administratives en général, courrier, banque, archives, ...

2011 – 2013 (2 ans) RESPONSABLE D'AGENCE BANCAIRE *Grupo Banco Popular Aranjuez*

Management et gestion RH (4 collaborateurs): planification des activités, objectifs individuels et collectifs, motivation et suivi résultats.

Développement des compétences individuelles.

Remise à l'équilibre des résultats de l'agence en 2 ans.

- ✦ Assainissement de la base client (particuliers et entreprises) après analyse complète commerciale et financière des comptes gérés par l'agence > Optimisation des portefeuilles (restructuration des dettes et déploiement d'offres de prêts adaptés). Gestion du risque (décisionnaire agence).
- ✦ Stratégie de développement commercial après analyse des potentiels économiques locaux (particuliers et entreprises) et de la concurrence. Développement de l'offre assurances (Pastor Vida et Axa).

Intégration process suite à la fusion bancaire Banco Pastor-Banco Popular.

2009 – 2011 (2,5ans) CONSEILLÈRE D'INVESTISSEMENT GRANDS COMPTES *Siège Banque Pastor - Madrid*

Développement d'activités identiques au poste précédent mais dédiées à un portefeuille de grandes entreprises.

2008 – 2009 (10 mois) CONSEILLÈRE D'INVESTISSEMENT ENTREPRISES (PME)

Banque Pastor Coslada - Madrid

Suivi et développement d'un portefeuille clients entreprises (PME, Associations, artisans, professions libérales), en relation permanente avec les dirigeants des structures (PDG, DAF):

- ✦ Analyse des bilans et documentation fiscale des entreprises – Analyse des risques.
- ✦ Analyse économique, financière, et de la viabilité des projets d'investissements > valorisation des entreprises.
- ✦ Conseil et négociation des services et produits adaptés (prêts immobiliers, leasing, renting, factoring, ...).

2007 – 2008 (1,5 ans) CONSEILLÈRE D'INVESTISSEMENT «GRANDS CLIENTS» *Banque Pastor Eurobuilding - Madrid*

Suivi et développement d'un portefeuille clients patrimoniaux. Réalisation de placements.

- ✦ Analyse de la situation patrimoniale des clients, optimisation de la rentabilité via proposition d'une restructuration patrimoniale, financière et fiscale individualisée.
- ✦ Captation de ressources et investissements pour la banque (développement base clients).
- ✦ Analyse et suivi d'opérations d'investissement (prêts immobiliers, prêts personnels, ...).

2005 – 2006 (9 mois) Tutrice adjointe du Département de Langues Appliquées *Université de Rennes 1*

1998 – 2005 (7,5 ans) Gérante de Société familiale partenaire de Sanitas (assurance maladie)

Asturies – Espagne.

Gestion, conseil, accompagnement et développement d'un portefeuille de 8.500 clients. Effectif: 3 personnes

- ✦ Relations commerciales: Accueil client, réponse aux besoins, suivi des dossiers et proposition des solutions adaptée à leur profil.
- ✦ Stratégie de développement : négociation (tous niveaux) – prospection – gestion portefeuille clients – Analyse
- ✦ Planification, organisation et gestion de l'entreprise: Relations achats- fournisseurs / Facturation, comptabilité, administration, marketing et techniques de commercialisation / Elaboration et mise en œuvre du budget / Gestion financière (facturation actes médicaux et facturation hospitalière, autorisations actes médicaux et suivi des dossiers).
- ✦ Management: Planification et gestion des effectifs – organisation du travail - Animation de réunions - Analyse et synthèse opérationnelle.