

**Aurélie MILLON-DESVIGNES**

7 rue de la Papeterie

95610 Eragny sur Oise

Tél. : 06 62 66 63 81

Née le 29/02/1984

Email : [aurelie.millon-desvignes@bbox.fr](mailto:aurelie.millon-desvignes@bbox.fr)

Véhiculée



## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

01/12/2014

au

28/02/2015

**Conseiller Adhérents, Téléphone et face à face, Mission d'intérim, MIF, Paris 10e Mifassur.com**

- Réception appels entrants et accueil physique des sociétaires pour informations sur leurs contrats d'assurance vie et prévoyance. Dominante assurance retraite et transmission.
- Vente additionnelle de contrat de prévoyance décès.

07/2014

à

11/2014

**Chargée de développement Artisans, CDI, Téléphone, SMABTP, Paris 15<sup>e</sup>**

- Rattachée à la Direction Commerciale, création, développement et fidélisation d'un portefeuille d'artisans du Bâtiment et des Travaux Publics, prospection pure sur la base des fichiers Insee et Infolégales.
- Vente d'assurance en responsabilité civile et décennale, assurances professionnelles : automobile, licenciement, multirisques locaux professionnels.
- Analyse du risque, établissement du projet d'assurance, validation selon les règles de souscription.

12/2013

à

03/2014

**Conseillère commerciale B to C, CDI, Téléphone, Santiane.fr, Courtier en ligne de Mutuelle, Paris 9<sup>e</sup>**

- Développement commercial du portefeuille de clients/prospects auprès de la clientèle provenant du canal Internet (Prospection : aucune - Prospects qualifiés fournis),
- Analyser les besoins en assurance du client et l'informer sur les produits proposés,
- Vente des contrats de mutuelle santé et prévoyance par téléphone selon la politique commerciale de l'entreprise et la réglementation du courtage d'assurance, Réaliser le montage technique (projet de tarification jusqu'à signature du contrat par voie électronique).

05/2012

à

07/2013

**Attachée commerciale B to C, CDI, face à face, Groupama Paris Val de Loire, Paris 15<sup>e</sup>**

- Agence de Paris-Convention 75015 (agence de moins de 3 ans)
- Prospection téléphonique sur Pages Blanches dans le but de constituer une nouvelle clientèle de particuliers et de fidéliser avec des offres couvrant les besoins de la vie privée.
- souscription par téléphone ou rendez-vous face à face de solutions d'assurance et/ou bancaires (habitation, auto, santé, vie, banque au quotidien...).

06/2010  
à  
05/2012

**Conseillère commerciale à distance B to C, CDI, Téléphone, Generali France Assurances, Saint Denis (93)**

- Vente d'assurance-vie (fonds euros, FCP, SCPI, GSM), Convention Obsèques, Assurance Santé, Assurance Accident de la vie suite à demandes d'information faites via le site internet de l'entreprise.
- Référent et formatrice Santé.
- Portefeuille assurance-vie valorisé à 2 Millions d'euros en 2 ans.
- Animation du portefeuille en nom propre et animation portefeuille agents sur compétences manquantes.
- Elaboration des mails types tous produits pour toute la vente à distance.
- Participation à des groupes de travail visant au développement des outils de communications (mail, charte graphique), des plaquettes publicitaires et des produits.

10/2005  
à  
04/2010

**Conseillère commerciale B to C, CDI, Face à Face, Caisse d'Epargne Ile de France, Enghien les Bains (95)**

- Prise et réalisation de rendez-vous pour équipement clientèle: bancarisation, assurances des biens et personnes, complémentaire santé, services à la personne.
- Gestion des réclamations et débiteurs.
- Accroches et ventes rapides à l'accueil. Accompagnements nouveaux entrants au guichet pendant 2 ans
- Montage de prêts immobiliers simples et octroi de prêt consommation : loi Scrivener 1, revolving, rachat de crédit).
- Epargne bancaire, financière, logement.

## DIPLOMES

2002-2005

**DUT Techniques de Commercialisation** - IUT de Saint-Denis – U-Paris 13.

06/2002

**Baccalauréat STT ACC\*** - Lycée Montesquieu, Herblay (95).

*\*Sciences et Technologies Tertiaires option Actions et Communication Commerciale*

## INFORMATIQUE

- Pack office pro 2013
- Maîtrise des outils web
- CRM Salesforce : gestion des contacts clients, élaboration mails types, extraction de portefeuille
- Logiciel de plateforme téléphonique : Hermès

## AUTRES

Cinéma, Lecture (Policiers), Fitness et musculation en salle, Danses Latines.