Directeur Gestion . Directeur du Développement

 Thierry ROLFO 61 ans, Marié, 2 enfants .Tel : 06 62 32 66 13 – Email : trolfo8@hotmail.com

Management commercial, Développement commercial.

Management équipes de gestion

Expériences en management de transition- 10 missions depuis 5 ans

Expertise dans la création de sociétés et Gestion de la croissance.

Animation de réseaux de courtiers, Agents Généraux, experts comptables.

Connaissances techniques Iard et assurances de personnes (collectif / Indiv.)

SKEMA Lille (Ecole du Groupe ESC Lille) - 1980

|  |  |
| --- | --- |
| Aout 2018 à ce jour( en cours)Juin 2018 – Aout 2018( 2 mois)Aout 2017 – Juin 2018 ( 10 mois)Mai 2017à aout 2017(3 mois)Décembre 2016 -Février 2017 ( 3 mois)Octobre 2016 – décembre 2016Janvier 2016 – octobre 2016( 10 mois) | Management de Transition. Directeur Centres de gestion MFP à Toulon et Nice* Management équipe de 15 personnes.
* Suivi de l’activité « Adhésion » à Toulon .
* Suivi de l’activité « Téléphone » à Nice
* Transfert d’activité de ces deux centres vers les Cpam
* Mise en place de procédures

Management de Transition. Direction Commerciale Mapa Assurance. * Mise en place accord de partenariat société financière.
* Mise en relation des franchises avec le réseau Mapa .
* Rédaction du protocole d’accord
* Suivi de la production

Management de Transition. Directeur Gestion Carac . Mutuelle spécialisée en assurance vie. 10 Milliards d’encours, 538 M de cotisations. Effectif / 380 personnes. Cabinet Fit in.* Management équipe gestion ( 40 personnes)
* Vérifier la conformité du traitement de la lutte anti blanchiment
* Piloter les prestataires externes.
* Management de l’équipe actuariat ( 4 personnes)
* Optimisation de l’organisation et des process
* Gestion des flux et amélioration de la qualité de service
* Mise en place de tableaux de bord
* Traitement des contrats en déshérence avec pilotage équipe dédiée

Management de Transition. Responsable animation commerciale Réseau France . Mapa assurances . Cabinet Delville * Aide à l'optimisation des process et Tableaux de bord
* Apport de compétence aux 7 Directeur Régionaux et segmentation des agences
* Suivi lancement nouveaux produits et appropriation par le réseau
* Suivi du marché PME.et nouvelle organisation de ce marché
* Organisation des missions des Directeurs Régionaux
* Conduite du changement
* Mise en place du PAC 2018 par agences

Management de Transition. Responsable section locale Mutuelle Nationale Territoriale dans le cadre d’une nouvelle organisation du réseau. * Management d’une équipe de 7 personnes.
* Mise en place d’une nouvelle organisation au sein d’une section locale dans le cadre d’un projet national.
* Suivi des projets d’organisation et déploiement de l’activité commerciale.
* Conduite du changement au sein d’une équipe en difficulté.
* Mise en place d’outils de reporting pour suivre activité gestion et commerciale
* Relations avec les élus et participation aux assemblées.
* Réalisations : Mise en place d’outils de reporting / Conduite du changement

Management de Transition. Responsable Organisation et Qualité . Gie Ecureil vie developpement. Actionnaires : Natexis assurances et CNP. Cabinet Valtus* Management d’une équipe de 15 personnes.
* Supervision Direction de l’ensemble des activités opérationnelles du Service de la Gestion de la Relation Clients .
* Apport de compétence aux managers de proximité (8 cadres)
* Conduite du changement de l’ensemble de l’activité
* Membre du codir de la Business unit.

Management de Transition. Directeur de la Gestion Relation Clientèle. Business Unit Protection Sociale et Services. CNP assurances . **Effectif BU : 550 personnes . Cabinet Boyden** Management et reprise en main de l’équipe de Gestion. Effectif : 67 personnes* Direction de l’ensemble des activités opérationnelles du Service de la Gestion de la Relation Clients : Pôle Gestion, Partenariat, Conformité, informatique,
* Apport de compétence aux managers de proximité (8 cadres)
* Mise en place et suivi du reporting de l’activité au sein de la Business Unit
* Conduite du changement de l’ensemble de l’activité
* Membre du codir de la Business unit.
* Finalisation des travaux d'analyse d'adéquation charges/ressources
* Mise sous pilotage qualité des projets de mise en conformité des activités, dont réclamations, loi Eckert, CNR
* Suivi appropriation des équipes de gestion aux projets transverses (informatiques, réglementaires....)
* Réalisations : Mise en place d’outils de reporting / suivi des flux / rapprochements avec la comptabilité / Conduite du changement. Rédaction de process .
 |
| Février 2015 – décembre 2015 ( 11 mois) | Responsable Département Gestion en Management de TransitionLa Mutuelle Familiale / Umanens. Cabinet Actiss PartnersManagement et reprise en main de l’équipe de Gestion. Effectif : 40 personnes* Pilotage, organisation, évaluation de l’activité. Cotisations / 140 M€
* Optimisation du processus de traitement et organisation
* Apport de compétences aux managers de Proximité (4 cadres)
* Développement du Département Grands Comptes (7 personnes)
* Gestion des disfonctionnements suite aux réclamations
* Participation aux ateliers Synergie (changement de SI) et suivi du projet
* Actions de Transversalité vis-à-vis des autres départements
* Approche des dossiers stratégiques (Mise en place d’une structure dédiée Entreprises / Délégation de gestion / Mises en places de procédures)
* Réalisations : Plus aucun retard dans la gestion des stocks / Mise en place d’outils de reporting / Rédaction de procédures.
 |
| Juillet 2014 – décembre 2014( 6 mois)Janvier 2014- Avril2014( 4 mois).  | **Management de Transition. Direction Middle Office Courtage.** **Groupe Humanis Paris. Cabinet Robert Walters*** Management de l’équipe de gestion dédiée aux prestations courtage – effectif : 62 personnes
* Pilotage, organisation, évaluation de l’activité // cotisations 650 M // prestations 450 M
* Optimisation du processus de traitement et organisation
* Apport de compétences aux managers de Proximité ( 5 cadres )
* Traitement des réclamations grands comptes : Courtiers/ Délégataires / Réseau commercial
* Recrutement, Formation, Suivi d’une équipe de 18 gestionnaires en CDD / CDI
* Réalisations : Synergie entre les départements / Résorption d’une partie du retard / rédaction de procédures/ Mise en place nouvelle équipe de gestionnaires.

**Management de Transition. Inspection commerciale Spheria Vie. Groupe Harmonie Mutuelle.** *Effectif : 120 personnes ; Orléans.***Cabinet Robert Walters*** Management de l’équipe commerciale / 3 commerciaux territoire national
* Animation des réseaux de courtiers d’assurances
* Développement des relations avec Harmonie Mutuelle en Prévoyance
* Responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs de l’inspection commerciale

Suivi des grands Comptes crédit emprunteur ( Meilleur Taux / Cafpi )Réalisations : Mise en place d’une nouvelle équipe au niveau national. |
| mars 2010 – décembre 2013 | **Gérant Associé de Serex Nord - Courtage en assurances .Lille***Serex (Groupe) : 46ème courtier Français - 3 M de CA - Effectif : 30 personnes*.Et directeur Général SAS RMBJV* Implantation d’une société (Serex Nord) en association financière avec Serex / Adequat ( Paris)
* Développement d’une clientèle composée de T.P.E et P.M.E. Branches Iard et Adp
* Suivi commercial, administratif, financier, fiscal, social de la société
* Définition du cahier des charges et Placement Compagnies en coordination avec les techniciens
* Cession des parts intervenue suite au décès du dirigeant fondateur du groupe Serex
* Création d’une nouvelle activité en courtage de crédit immobilier et mandataire social . Directeur Général de la Sas et management 6 personnes.
* Réalisations : Lancement de cette nouvelle activité / Pilotage compta / Finance / Commercial et rentabilité après 4 ans d’existence. Cession des parts fin 2013.
 |
| Juin 2008 – février 2010 | **Agent Général Patrimoine chez Axa*** Création d’un portefeuille composé de Professions libérales (Avocats, médecins), P.M.E.
* Produits : Prévoyance, Epargne, Investissement, Santé, Immobilier
 |
| 2006 - 2008 | **Directeur Adjoint chez AON - Cabinet de Courtage . Lille*** Directeur du développement : Entrée en relation avec des Entreprises des segments « Middle Market » / Grands Comptes / Sociétés Financières
* Management d’une équipe de 6 personnes
* Proposition de produits d’assurance à haute valeur ajoutée : Dérivés climatiques, captives
* Produits de couverture pour le marché agricole
* Mise en place et suivi de programmes internationaux
* Rédaction des offres de services en liaison avec le département Marketing.
* Organisation de réunions d’informations à destination des clients et prospects
 |
| 2000 - 20061981 - 2000 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Chargé de clientèle Grands Comptes de VERLINGUE -** **Cabinet de Courtage. Lille*** Gestion, Saturation, Défense d’un portefeuille de 1,4 M d’euros de commissions
* Management d’une équipe de 4 personnes
* Mise en place de programmes internationaux
* Réalisations : Production annuelle de 100 000 euros de commissions.Entrée en relations avec des grands Groupes.
 |

**Postes de management dans le secteur bancaire entre 1981 et 2000 : Cic / Barclays Bank / AXA – Immobilier / Caisse Epargne****Dernier Poste occupé ;****Directeur du marché PME PMI de Caisse Epargne de Flandres – Banque. Lille*** Management d’une équipe de 15 personnes
* Membre du Comité de Direction
* Gestion de projets transversaux : Création d’une filière création d’entreprises, mise en place filière Multimarchés.
* Délégation de 1 M d’euros
 |
|  | Anglais moyen* Cinéma - Footing – Suivi du championnat de France de Football
* Intervenant externe à l’I.S.E.G / Lille 1 / C.F.P.B / I.A.E Lille
* Président du club Rotary Lille Est (2014 / 2015). Membre du Rotary depuis 10 ans
* Membre de l’association des Diplômés SKEMA et adhérent D.F.C.G.
 |