



Claude EMMENECKER

c.emmenecker@free.fr
06 03 18 28 26 - Paris

marketing-assurance.com

Expertise : innover et développer les conditions de la performance.

Secteur d'activité :

Assurance (IARD, Assurances collectives, Prévoyance Santé Retraite)

Tous marchés : particuliers, professionnels, entreprises

Tous acteurs : Mutuelles, Institutions de prévoyance, Bancassurance, Courtage, Compagnies.

COMPETENCES :

1) Stratégie Direction Développement / Direction Générale :

- Détermination du processus stratégique : mission / but / objectif / stratégie / tactique opérationnelle / mesure indicateurs
- Analyse SWOT / définition et mise en place des axes stratégiques
- Elaboration des tableaux de bord DG, analyse des indicateurs de pilotage de l'entreprise
- Mettre l'entreprise en mode agile avec les forces disruptives nécessaires.

2) Direction Marketing :

- Construction du plan marketing et commercial
- Marketing stratégique, développement des partenariats
- Stratégie de contenu Inbound, DATA
- Stratégie digitale, Social Selling
- Marketing affinitaire, développement de la marque.

3) Direction commerciale :

- Fixation, suivi et atteinte des objectifs commerciaux
- Management du réseau (RH , réorganisation des forces de vente et de leur management, tableaux de bord et analyse de la performance commerciale)
- Développement des outils d'e-learning à disposition des forces de vente (méthode de vente, connaissance produits services, réglementation DDA RGPD).

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE / Niveau Direction :

2016 : MAPA – Mutuelle d'assurance des professions alimentaires – Saint Jean d'Angély

Directeur Développement – Membre du Comité de Direction

Direction du réseau commercial (81 agences en France, 350 conseillers, CA : 170 millions €) et du département Marketing Communication.

Etude et conduite du projet d'affiliation MACIF et du partenariat commercial Klésia.

2012 / 2015 : Atout Assurances.net SAS - Société de courtage - Strasbourg

Directeur Général, rattaché au DGA du Crédit Agricole Alsace Vosges

Création et développement d'une start-up, filiale à 100 % du Crédit Agricole Alsace Vosges.

2009 / 2011 : OCIANE - Mutuelle Santé - actionnaire de MUTEX - Bordeaux

Directeur Commercial, rattaché au DG - Membre du Comité de Direction

Management des équipes commerciales (160 personnes) du service Individuel (marché des particuliers avec un réseau de 50 agences), du service Entreprise (conseillers spécialisés en santé et prévoyance collective) et du centre d'appels – Cotisations : 220 millions € / an pour 430 000 adhérents.

2002 / 2009 : Crédit Agricole Assurances PREDICA - Direction du Marché des Entreprises - Paris

Responsable du Service Commercial et des Relations avec les Réseaux C.A. et LCL

Définition et mise en place de la stratégie commerciale sur les offres épargne retraite entreprise, épargne salariale et prévoyance collective pour les réseaux bancaires Crédit Agricole et LCL.

Plan de formation commerciale à l'attention des 800 chargés d'affaires entreprises.

FORMATION:

ESC : Diplômé EM Strasbourg Business School - 1987



Claude EMMENECKER

c.emmenecker@free.fr
06 03 18 28 26 - Paris

marketing-assurance.com

Directeur Développement - Assurance

réseau commercial / marketing / stratégie direction générale

En quoi puis-je vous aider ?

- 1) Détecter et qualifier les besoins insuffisamment desservis dans votre chaîne de valeur
- 2) Définir et mettre en action le changement avec les forces disruptives nécessaires

Oct 2016 à jan 2019

**MAPA – Mutuelle d’assurance des professions alimentaires – Saint Jean d’Angély -17-
Directeur Développement – membre du comité de direction**

Direction du réseau commercial (81 agences en France, 350 conseillers) et du département Marketing Communication

Conduite du changement et forces disruptives mises en œuvre :

RH-SI-Gestion et management agences : missionnement de trois directeurs régionaux du réseau commercial pour débayer des thématiques transverses inter-directions en lieu et place d’une solution consulting classique.

Marketing : stratégie affinitaire avec nos cibles de clientèles (inbound, shooting photo utilisation image de nos sociétaires dans nos campagnes), social selling (page Facebook pro. individualisée développée pour les commerciaux afin d’augmenter leur potentiel viral de contacts clients / prospects), suivi resserré du PAC et plan média.

Distribution : négociation de partenariats pour cross selling (Klésia, Crédipro), création d’une force de vente grands comptes PME, stratégie de rapprochement avec la MACIF sur le marché des pros (en collaboration avec les équipes du cabinet Roland Berger), étude de nouveaux canaux (rachat courtiers, courtiers grossistes).

2015 à 2016

CONNEXIO RH Formation - Paris – organisme de formation et société de conseil

Dirigeante : Brigitte Emmenecker. Enrichissement et développement de la gamme de formations proposées via la conception de dispositifs et outils centrés sur les techniques de vente, le management des équipes et la conduite du changement.

2012 à 2015

**Atout Assurances.net SAS - Société de courtage - Strasbourg
Directeur Général, rattaché au DGA du Crédit Agricole Alsace Vosges**

Création et développement d’une start-up, filiale à 100 % du Crédit Agricole Alsace Vosges.

Structuration d’une offre IARD / santé / prévoyance / assurance emprunteur avec identification et sélection d’assureurs fournisseurs (Allianz, Generali, SwissLife, Alptis, April, Sada, Thelem).

Création de la structure de courtage avec négociation auprès des assureurs référencés et conception de la stratégie commerciale et digitale. Plan média avec Stéphane Thebaut – animateur France 5.

2009 à 2011

**OCIANE - Mutuelle Santé - actionnaire de MUTEX - Bordeaux
Directeur Commercial, rattaché au DG - Membre du Comité de Direction**

Management des équipes commerciales (160 personnes) du service Individuel (marché des particuliers avec un réseau de 50 agences), du service Entreprise (conseillers spécialisés en santé et prévoyance collective) et du centre d’appels - Cotisations 220 millions € / an pour 430 000 adhérents.

Elaboration d’un parcours de vente avec entraînements des conseillers par séquences filmées et accompagnement terrain en situation clients / agence par coachs tuteurs en interne.

Résultats : progression des adhésions nouvelles santé marché individuel (+ 5,3% 2010 vs 2009) et marché Entreprise (+15% 2010 vs 2009).

2002 à 2009

**Crédit Agricole Assurances PREDICA - Direction du Marché des Entreprises - Paris
Responsable du Service Commercial et des Relations avec les Réseaux C.A. et LCL**

Définition et mise en place de la stratégie commerciale sur les offres épargne retraite entreprise et prévoyance collective pour les réseaux bancaires Crédit Agricole et LCL.

Création d’un service commercial : négociation des plans d’actions avec les directions des différents réseaux distributeurs et animation de leurs équipes commerciales.

Plan de formation commerciale à l’attention des 800 chargés d’affaires entreprises.

Résultats en 2009 : commercialisation des offres par 36 des 39 Caisses Régionales Crédit Agricole pour un encours de 258 M€.

1999 à 2002

**Groupe HUMANIS - Institution de Prévoyance Caisses de retraite - Strasbourg
Responsable régional - Marché des entreprises**

Négociation des contrats de prévoyance collective et d’épargne salariale.

Suivi et gestion du portefeuille clients. Pratique et connaissance du monde paritaire.

1997 à 1999

AGF Assurances (Allianz) - Agent général IARD - VIE - Sélestat - Alsace

1996 à 1997

GAN Assurances - Inspecteur d’assurance Entreprise - secteur Normandie - 28 agences

1990 à 1996

AGF Assurances (Allianz) - Inspecteur d’assurance - secteur Alsace - 24 agences

Formation Bac + 5

Diplômé EM Strasbourg Business School