

Jean-Pierre VINCENT

6, rue Claude Mantel
95640 MARINES



06.77.53.51.43

jpvincent68@yahoo.fr

<https://www.linkedin.com/in/jean-pierre-vincent-1a65351b/>

[n-pierre-vincent-1a65351b/](#)

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

30 ans d'expérience en développement commercial et management d'équipes dans le domaine de la Santé, Prévention, Prévoyance, Retraite, Maintien à domicile. Distribuer, Développer, Optimiser l'offre de services en protection sociale, Recruter Manager, Coordonner, Former les réseaux commerciaux et partenaires.

Compétences Professionnelles

Management opérationnel et transversal - Recrutement, formation, développement des équipes & gestion de conflits - Communication et leadership - Conduite du changement et culture de la performance - Accords et partenariats.

Développement commercial : lancement d'offres, prospection et fidélisation de portefeuille (50 000 à 400 000 personnes protégées) - Partenariats avec les prescripteurs et apporteurs d'affaires - Gestion de projets – e-commerce (gestion et souscriptions en ligne) - Marketing opérationnel.

Expérience Professionnelle

Depuis 2019

Paris
Ile de France



Conseil et Formation

Cabinet de Conseil spécialiste du secteur de la protection sociale et des entreprises de l'économie sociale et solidaire (Mutuelles – Institutions de Prévoyance – Courtiers spécialisés – Associations de l'ESS).

2019 - 2020

Paris
Limoges



Directeur Développement

Développer des accords et conventions pour la distribution de solutions en faveur du maintien à domicile, en partenariat avec les acteurs du marché de la santé (Mutuelles, Assureurs, Courtiers, Pharmacies).

2017 - 2019

Montreuil
Marseille
Management
opérationnel
150 personnes



Responsable Commercial – Direction Développement

Responsable des réseaux de distribution individuels, collectifs, grands comptes. Agences, points d'accueil, conseillers, experts, plateformes téléphoniques.

2013 - 2017

Paris



Responsable Distribution Marché Entreprises

Management
opérationnel
11 personnes

Appliquer la stratégie du groupe, atteindre les objectifs, définir les règles et procédures, coordonner et former les réseaux. Prospection et fidélisation sur le marché des entreprises. Implication dans 60 projets (reporting, partenariats, conformité, réseaux de soins, applications digitales, extranet entreprises, souscription en ligne). Lancement de 50 offres (Conventions Collectives, Syndicats professionnels, marketing opérationnel).

Management
transverse
400 personnes

Management équipe formation : 165 jours de formation par an, 368 élèves, 67 sessions. Production de modules en e-learning, techniques pédagogiques, parcours (2015 – 2017).

Management direct de l'équipe réseau courtage, recrutements, accompagnement et motivation, atteinte des objectifs (124% à 190% de l'objectif selon l'année). Offres, extranet, événementiel (2013 – 2015).

2009 – 2013 Management opérationnel 20 personnes		Directeur Régional - Ile de France, Paca et Nord Management des équipes des réseaux collectifs (managers, commerciaux, assistantes), recrutements, performance, accompagnement et motivation, atteinte des objectifs (101% à 184% de l'objectif selon l'année).
2006 – 2009 Management opérationnel 7 personnes		Responsable Commercial - Ile de France Management opérationnel de l'équipe du réseau collectif, recrutements, accompagnement et motivation, pilotage, atteinte des objectifs (103% à 163% de l'objectif selon l'année).
2003 – 2005		Conseiller Entreprises et Relations Apporteurs (154% à 429% de l'objectif en complémentaire santé selon l'année)
1999 – 2003 Nanterre		Création de la Mutuelle. Financement par le groupe d'assurance CGU. Développer le volume d'affaire de ce nouvel organisme. Direct, courtage.
1995 - 1999 Cergy		Conseiller Entreprises. Responsabilité d'un bureau Commercial. Optimisation des partenariats locaux, prospection et fidélisation.
1991- 1995 Sarcelles		Attaché Commercial. Développement du portefeuille, suivi des contacts avec les apporteurs (courtiers) et prescripteurs (experts comptables).
1990 - 1991 Maurepas		Chef de Département « bazar léger ». Augmenter le potentiel des linéaires sport, cycles, jardin, jouet, bricolage et bagages.
1989 - 1990 Montigny		Chargé de Mission. Rapport sur l'utilisation des techniques du Marketing Direct dans les assurances individuelles.

Formation

1992 - 2019	Technique : Retraite, Santé, Prévoyance, Prévention, Epargne, Mrpro. Juridique Management : Commercial, Management et Mentoring, Analyse Transactionnelle, PNL, MBTI, Mindmapping, Brainstorming, Mode projet
1990 1989 1987	Ecole Supérieure des Techniques Commerciales - « Marketing et Communication ». Ecole Supérieure des Techniques Commerciales - BTS « Action Commerciale ». Université PARIS V - DEUG Droit Civil et Droit Constitutionnel.

Centres d'intérêt



Plongée sous-marine, niveau 3 (400 plongées en mer) – Création de dessins et bandes dessinées

Pour plus d'informations : <http://www.jeanpierrevincent.sitew.fr/#Accueil.A>