



LUDOVIC NAVIS

INFORMATIONS

Permis B
07.83.81.32.23
ludovicnavis@gmail.com
linkedin.com/in/ludovic-navis
Lagny sur Marne, 77400

FORMATIONS

2011 - 2014

BAC professionnel Comptabilité
Lycée Augustin ARRON - Baie-Mahault

2014 - 2016

**Brevet de technicien supérieur
Négociation Relation Client (bac +2)**
Lycée privé Bel Air - Baie-Mahault

2017 - 2018

**Bachelor Responsable de
développement commercial (bac+3)**
SUP DE V - Saint Germain en Laye

LANGUES

Français (langue maternelle)
Anglais (Notions)

INTÉRÊTS

Voyages (Road trip Australien de décembre 2023 à Avril 2024)

Sport (Course à pied, Football)

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

MAI 2024 - NOVEMBRE 2024 (CDD)

BNP PARIBAS

Conseiller servicing bancaire

- Traitement de 80 appels journaliers (prospects/clients)
- Identification des opportunités de rebond commercial et mise en œuvre des actions nécessaires à leurs concrétisations
- Prise en charge des demandes clients sur les opérations bancaires
- Promotion des outils digitaux
- Mise en oeuvre d'argumentaire orienté satisfaction client

DECEMBRE 2021 - NOVEMBRE 2023

GROUPAMA

Conseiller en assurances

- Amélioration du processus de fidélisation du client
- Gestion des risques en souscription / avenant
- Développement du portefeuille client via différents canaux (réseaux, recommandation)
- Centralisation des services au client par l'équipement avec des produits additionnels tels que le financement (Orange Bank) ou la télésurveillance
- Accompagnement de la vente jusqu'à la clôture des dossiers sinistres
- Gestion autonome d'agence / Formation nouveaux entrants

MARS 2020 - DECEMBRE 2021

MMA

Conseiller en assurances

- Développement d'une forte clientèle axée MRH / AUTO sur des produits de prévoyance tel que la GAV, l'assurance emprunteur et la mutuelle
- Equipement du portefeuille entreprise via des produits IARD et de protection sociale jusqu'ici détenu à la concurrence
- Gestion quotidienne de l'agence

NOVEMBRE 2019 - FEVRIER 2020

ALLIANZ

SEPTEMBRE 2017 - SEPTEMBRE 2018

Conseiller en Protection Sociale

- Prospection sur une clientèle TNS / Entreprise sur l'ensemble des produits de la protection sociale (Mutuelle, Retraite, Prévoyance)
- Synergie avec les conseillers patrimoniaux dans le cadre de l'amélioration du service et de l'équipement de la clientèle
- Découverte globale sur prospect et client afin de maximiser l'équipement du client (passerelle avec les agents généraux pour l'IARD)

COMPÉTENCES

- Création et gestion de la relation client
- Vente de produits et services
- Fixation et atteinte d'objectifs commerciaux
- Pilotage des outils commerciaux
- Office 360
- Certification IONSP II
- Assurances : IARD, Mutuelle, Prévoyance, Retraite, Epargne, Emprunteur