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 2016  Janvier 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 Transition  La Mutuelle Familiale / Umanens. Cabinet Actiss Partners  Management 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- Avril  2014  ( 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 - 2006  1981 - 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. |