## **Thierry POTTIN**160, chemin Les Hêtres du Jouit 14590 MOYAUX

06.03.23.64.29 <a href="mailto:thierry.pottin@orange.fr">thierry.pottin@orange.fr</a>



## **PARCOURS PROFESSIONNEL**

Depuis sept. 2023 : Chargé d'enseignement vacataire en Fiscalité et Gestion de Patrimoine – Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation à l'IUT Grand Ouest Normandie, campus de LISIEUX

Depuis sept. 2019 : Agent Général d'Assurance – Groupe Le Conservateur

2017 à 2023 : Chargé d'enseignement vacataire en Fiscalité – Licence professionnelle Commercialisation de Produits et Services parcours Vente d'Assurances de Personnes à l'IUT de Caen, campus de LISIEUX

2005 à janv. 2019 : Chargé d'affaires en Gestion Privée Expert – Caisse d'Epargne Normandie

2003 à 2005 : Chargé de clientèle – Caisse d'Epargne Haute Normandie

1998 à 2003 : Conseiller Clientèle – Caisse d'Epargne Haute Normandie

1994 à 1998 : Conseiller Clientèle – Caisse d'Epargne du Pas de Calais

## **DIPLOMES**

2021: Certification AMF

2010 : Maîtrise Droit Economie Gestion mention Banque Finance Assurance à l'IUP Banque Assurance de l'Université de Caen

2009 : Certificat Patrimoine Professionnel et Gestion Privée à l'Université de Paris Dauphine

2007 : Licence Droit Economie Gestion mention Economie et Gestion à l'IUP Banque Assurance de l'Université de Caen

1988 : Baccalauréat A1

## **COMPETENCES PROFESSIONNELLES**

En charge d'un portefeuille de clients de Gestion Privée, mon rôle est de :

- Fidéliser et suivre les clients patrimoniaux
- Optimiser la gestion de leur patrimoine professionnel et personnel
- Apporter un accompagnement qui réponde à leur problématique en fonction de leur surface patrimoniale
- Accroître les encours de collecte, de crédits et le PNB sur le portefeuille confié
- Répondre aux besoins de la clientèle patrimoniale en élaborant des analyses et proposant des solutions adaptées
- Développer la clientèle des prospects identifiés "haut de gamme"
- Développer de nouvelles relations commerciales
- Vendre l'ensemble de la gamme de produits et services
- Animer un réseau de prescripteurs
- Représenter l'entreprise lors d'évènements liés au marché