



Mickaël LUCAS

Commercial B to B.

Données Personnelles

📍 46 bis rue des déportés
29260 Lesneven

☎ +33 6 63 03 75 15

✉ klm29.lucas@gmail.com

50 ans - Marié - 2 enfants
Permis B

Atouts

Esprit d'équipe
Sens de l'écoute
Forte capacité d'adaptation
Très bon relationnel
Autonomie
Titulaire du PSC 1

Intérêts

Sports : Handball, Rugby, Judo
Voyages

Pour le poste proposé :

Commercial de terrain

gestion d'un portefeuille Agri sur le secteur nord finistère.

Mon ambition : Développer la relation commerciale auprès de professionnels dans un métier qui a du sens et des valeurs

Domaines d'activité :

- Finances
- Crédits
- Gestion
- Assurances des biens et des personnes
- Courtage en prêts et assurances pour particuliers et professionnels

Domaines de compétences :

Associations:

- Trésorier puis président OGEC école ARGOAT
- Trésorier centre social de Lesneven
- Vice président du club de handball Lesneven
- Educateur diplômé Rugby club Plabennec

Professionnels et investisseurs

- Analyse financière
- Elaboration du plan d'investissement
- connaissances fiscales
- Assurances emprunteurs

Particuliers

- Analyse de la capacité financière
- Elaboration du plan de financement
- Assurances emprunteurs

Prospection et animation réseau d'apporteurs d'affaires et clients.

Prospection terrain

- Téléphone
- Mailing
- Recommandation

Engagement bénévole en activité :

Ecole primaire de l'ARGOAT, LESNEVEN :

Président de l'OGEC (Organisme de gestion de l'enseignement Catholique) de l'école primaire de l'Argoat à Lesneven.

400 élèves, budget de fonctionnement annuel de 800 000,00 euros, 20 emplois salariés OGEC.

Club de Handball Pays de Lesneven.:

Joueur

Club de Rugby Plabennec :

Entraîneur diplômé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

05/2020 à aujourd'hui – MIOBSP et MIA indépendant, Brest

Etude et montage du plan de financement de particuliers et des professionnels
Négociation des conditions financières, garanties et assurances emprunteurs auprès des partenaires bancaires
Prospection d'apporteurs d'affaires, Agents immobilier, Notaires, Cabinets comptables, Constructeurs...

10/2015-12/2019 – Chargé de clientèle de professionnels pôle expertise Saint-Pol de Léon Crédit MUTUEL ARKEA

Suivi et développement d'un portefeuille constitué de commerçants, artisans, petites et moyennes entreprises.
Secteurs Plouvorn, Cléder, Plouescat, Plounévez-Lochrist.

03/2011-10/2015 – Chargé de clientèle de professionnels Agence Brest Centre -Siam Crédit MUTUEL Bretagne

Suivi et développement d'un portefeuille de 220 foyers et 358 identifiants
Portefeuille constitué majoritairement de professions libérales.

06/2007-03/2011 – Chargé de clientèle de professionnels Agence Plouzané Crédit MUTUEL de Bretagne

Suivi et développement d'un portefeuille de 154 foyers et 220 identifiants
Portefeuille constitué de professions libérales, commerçants artisans PME et également d'une clientèle Agricole (éleveurs porcins, lait et légumes)

09/2006-06/2007 – Suivi de la formation "vivier professionnel" 8 mois

formation théorique analyse financière, technique de financement, garanties et gestion des risques
formation pratique au sein de l'agence de Landerneau Centre
formation pratique au sein de la Direction Générale des Engagements au siège du crédit mutuel de Bretagne

09/2003-09/2006 – Chargé de clientèle de particuliers Agence de Iannilis Crédit MUTUEL de Bretagne

Gestion d'un portefeuille de particuliers (placements, financements, crédits, services et assurances).

08/2002-09/2003 – Attaché commercial Financo Montpellier

Secteur d'activité : Hérault, Aude, Pyrénées Orientales.
Résultats sur la période : croissance du portefeuille de 3,2 à 6,8 millions d'euros

09/1999-08/2002 – Attaché commercial Financo Paris

Développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires dans le domaine du crédit à la consommation sur le lieu de vente.
Clientèle cible :

- auto/moto/loisirs,
- équipement général du foyer (blanc, brun, et informatique),
- habitat.

Secteur d'activité : Val de Marne, Paris 12ème et 13ème arrondissements..
Résultats sur la période : croissance du portefeuille de 27 à 46 millions de francs

02/1997-09/1999 – Conseiller de services Agence de Landerneau Centre Crédit MUTUEL de Bretagne

Responsable du guichet commerçants.
Encaissements sur lieu de vente
Approvisionnement et gestion des Guichets Automatiques de Banque.

FORMATION

2006 : Formation Vivier PRO

2001 : Formation Krauthammer : expertise commerciale.

1999 : Brevet Professionnel Banque

1995 : DUT Gestion des Entreprises et Administrations, option finance comptabilité.

1993 : Baccalauréat série D