

Anthony VALLET

Président SASU ATHENA C&P

40 ans

Séparé – 2 enfants

Accompagner les chefs d'entreprise dans la réalisation de tous leurs projets

Membre du réseau d'entrepreneurs RIVALIS, j'apporte un regard extérieur aux dirigeants de TPE en appliquant une méthode de pilotage d'entreprise éprouvée depuis de très nombreuses années.

Cette méthode a été créée il y a plus de 20 ans et permet aux artisans, commerçants et chefs d'entreprise d'améliorer la situation de leur entreprise. (Aide à la prise de décision, gain de temps, augmentation des résultats et sérénité pour le dirigeant)

+33 6 78 35 10 35

anthony.vallet@hotmail.com

4 rue Françoise Dolto 91710

Vert le petit



Compétences

Commerce

Pilotage centre de profit

Capacité d'organisation

Rigueur et Exigence



Langues

Anglais Intermédiaire



Intérêts

Sport : Course en montagne

Musique : Guitare depuis 20 ans



Informations

Maîtrise Pack Office



Janv 2018 –
Aujourd'hui

Expériences professionnelles

SASU ATHENA C&P

Accompagnement des chefs d'entreprise (TPE) dans l'amélioration de la rentabilité de leur activité, le pilotage de leur structure, le développement commercial et le management de leurs collaborateurs et collaboratrices.

Organisme de formation : Intervention dans 4 écoles (CFPB, ESG, CFA IGS et ICAM) niveaux BTS au Master. Création et animation de modules de formation en Gestion Relation Clients, Techniques bancaires, Fiscalités nationale et internationale, Analyse financière marché Pro... Jurys d'examen. Tuteur Projets Tutorés.

BNP PARIBAS SA

DIRECTEUR D'AGENCE BANCAIRE – VERSAILLES RIVE DROITE (78)

Pilotage d'un centre de profit de 15 personnes (9 M€ de CA annuel) : Agence de référence sur le nouveau format 2.0. des agences bancaires.

Commercial : Développement d'un portefeuille global de 6 000 clients

Risques : Gestion des risques de débit, de crédit sur les 2 marchés. (Pri et Pro) Respect des risques de déontologie et de conformité

Management : Animation d'une équipe de 8 conseillers patrimoniaux spécialisés et de 4 chargés d'affaires professionnels (Montée en compétences et atteinte des ambitions commerciales)

2015 – Juin
2018

2011 - 2015

DIRECTEUR D'AGENCE BANCAIRE – VIGNEUX SUR SEINE (91)

Développement d'un centre de profit (1,7 M€ de CA annuel) : réalisation du plan d'action commercial et amélioration continue de la satisfaction client

Management d'une équipe de 3 conseillers: Accompagnement dans la réalisation de leurs objectifs commerciaux.

Commercial : Gestion d'un portefeuille composé de clients particuliers et professionnels

2008 - 2011

CONSEILLER EN DEVELOPPEMENT DE PATRIMOINE – EVRY (91)

Garantir le développement et la gestion d'un portefeuille clients composé de gérants d'entreprises (conseil en gestion de patrimoine, financements...)

2005 - 2008

PROFESSION LIBERALE

AGENT COMMERCIAL – TOULOUSE (31)

Bilans patrimoniaux et financiers. Etudes personnalisées et créations de solutions concrètes afin d'optimiser une pression fiscale importante (Malraux, LMNP, .FICP...)



2004 - 2005

Formation

C E S I - Toulouse (31) (Formation en alternance)

Mastère en Management Qualité / Sécurité / Environnement

Conseiller dans la stratégie QSE, définir les objectifs et décliner les orientations QSE, piloter l'amélioration continue des systèmes et assurer le reporting

2000 - 2003

Ecole Supérieure de Fonderie - Paris (Formation en alternance)

Diplôme d'ingénieur de l'Ecole Supérieure de Fonderie

Ingénierie en industries de la transformation du métal, comprenant en particulier la fonderie et la forge (fabrication, méthodes, études, projets, recherche appliquée, qualité, gestion et direction d'entreprise, etc.)

1997 - 1999

Lycée Roosevelt - Reims

BTS Traitement des matériaux option Traitements Thermiques