



BRICE WALSDORFF

CONTACT

Email
brice.walsdorff@gmail.com

Téléphone
06 35 11 71 61

Localisation
Soissons (02200)

LinkedIn
brice-walsdorff-976178122

Permis
Permis B — Véhicule personnel

FORMATION

BTS BANQUE
GRETA — Soissons
2016 — 2017

- Gestion relation client
- Analyse financière
- Techniques de vente

COMPÉTENCES CLÉS

- Relation client & conseil
- Gestion de portefeuille
- Techniques de vente
- Management d'équipe
- Analyse financière
- Pilotage performance
- Reporting & KPIs
- Accompagnement individuel

SAVOIR-ÊTRE

Leadership **Empathie**
Adaptabilité **Esprit d'équipe**
Autonomie **Persuasion**

PROFIL

Commercial orienté performance, je place la satisfaction client au cœur de chaque interaction pour générer des opportunités durables. Fort de 20 ans d'expérience dans les secteurs bancaire et de la formation, je combine expertise terrain, sens du conseil et culture du résultat. Manager engagé, je fédère les équipes, dynamise la performance commerciale et dépasse les objectifs avec méthode et détermination.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable Commercial

2020 — 2026

Groupe STUDI — Digital Education | Soissons

- Définition et déploiement de la stratégie commerciale en lien avec la Direction : plan d'actions, priorisation et pilotage des objectifs
- Management d'une équipe de 40 collaborateurs dont 3 managers : animation, accompagnement et montée en compétences
- Responsable des managers, en charge de leur montée en compétences et du développement de leur leadership.
- Pilotage de la performance via les KPIs : analyse des résultats, suivi des objectifs et mise en place d'actions correctives
- Coordination avec les équipes Marketing pour optimiser la performance des offres et aligner les actions commerciales
- Organisation de l'activité dans une logique de performance durable et d'amélioration continue
- Coaching individuel et collectif pour maximiser l'efficacité commerciale et les résultats
- Contribution active à la croissance du chiffre d'affaires et au dépassement des objectifs

Manager – Groupe STUDI

2018 — 2020

Groupe STUDI — Digital Education | Soissons

- Management et encadrement d'une équipe de 10 collaborateurs, avec un fort focus sur la performance et l'atteinte des objectifs
- Pilotage de l'activité et suivi des résultats via des indicateurs de performance, avec mise en place d'actions correctives ciblées
- Animation de réunions régulières (hebdomadaires et ponctuelles) pour assurer la communication, l'alignement des priorités et le suivi des projets
- Développement des compétences à travers un accompagnement individualisé, identification des axes de progression et entretiens de suivi
- Coaching de proximité : montée en compétences, gestion des difficultés et valorisation des réussites
- Création d'un environnement de travail positif favorisant la cohésion, l'engagement et la performance collective
- Contribution à l'amélioration continue des pratiques et à l'optimisation des résultats de l'équipe

Conseiller en Formation – Groupe STUDI

2016 — 2018

Groupe STUDI — Digital Education | Soissons

- Gestion des demandes entrantes (appels, emails, chat) avec une approche orientée conseil et satisfaction client
- Analyse des besoins et accompagnement personnalisé des prospects dans le choix de leur parcours de formation
- Proposition de solutions adaptées en respectant les standards de qualité et la posture commerciale
- Suivi et développement d'un portefeuille de prospects dans une logique de transformation et de fidélisation
- Élaboration d'offres commerciales sur mesure, incluant des solutions de financement adaptées
- Rédaction et qualification des échanges clients pour assurer un suivi structuré et efficace
- Contribution active à l'atteinte des objectifs commerciaux et à l'optimisation du taux de transformation

Chargé de Clientèle Référent – ING DIRECT

2010 — 2016

ING Direct | Région de Reims

- Référent qualité et performance pour les équipes de conseillers : évaluation des discours et garantie du respect des standards de relation client
- Animation de formations collectives (produits, procédures, posture commerciale) pour renforcer l'expertise et l'efficacité des équipes
- Accompagnement individualisé au poste de travail : coaching opérationnel, suivi personnalisé et montée en compétences
- Contribution active à l'atteinte des objectifs commerciaux du centre de relation client
- Pilotage de la qualité de service via le suivi des indicateurs individuels et collectifs
- Amélioration des performances commerciales : optimisation des taux de conversion et du taux d'équipement clients
- Gestion des situations sensibles et prise en charge des appels complexes pour garantir la satisfaction client

Chargé de Clientèle

2007 — 2010

ING Direct | Reims

- Commercialisation de produits bancaires par téléphone (assurance vie, épargne)
- Prospection et fidélisation clients par appels sortants ciblés

Chargé de Clientèle

2004 — 2006

Crédit Agricole Nord Est | Soissons

- Accueil physique et téléphonique, opérations courantes sur comptes bancaires
- Commercialisation de produits bancaires adaptés aux besoins clients