



AMINE SAISS

Dirigeant – Développement, Transformation et Performance des organisations

45 ans

✉ amine\_saiss@yahoo.fr  
☎ 0680982442

Assurance de personnes EPARGNE/SANTE/PREVOYANCE

Gestion de patrimoine Assurance-vie/Retraite/Epargne

Fundraising

Dirigeant spécialisé dans le développement stratégique, la transformation organisationnelle et le pilotage de la performance dans les secteurs de l'assurance, de la protection sociale et de l'économie sociale.

Plus de 20 ans d'expérience dans la direction d'activités commerciales, marketing et partenariales, avec une expertise reconnue dans la structuration d'organisations en phase de croissance ou de transformation.

Habitué à intervenir auprès de Conseils d'administration et de Directions générales, je pilote des organisations complexes combinant enjeux économiques, humains et institutionnels.

Mon parcours m'a conduit à diriger des équipes pluridisciplinaires, développer des activités générant plus de 20 M€ de revenus et conduire des projets de transformation stratégique.

Lien vers les recommandations:

<https://www.linkedin.com/in/amine-saiss-a91603110>

## EXPÉRIENCES

### DGA-Directeur du développement

ORPHEOPOLIS - Depuis avril 2020 - CDI - FONTENAY SOUS BOIS - France



- Membre de l'équipe de direction, en charge du développement stratégique et de la performance des activités commerciales et partenariales de l'institution. Conseil auprès du Président, du Conseil d'administration et du Directeur général
- Pilotage des activités de développement et de collecte de ressources
- Supervision des directions commerciales, marketing et relation donateurs
- Direction d'une équipe pluridisciplinaire de managers intermédiaire
- Pilotage budgétaire et suivi de la performance globale
- Contribution à la stratégie de transformation de l'institution
- Réalisations:
  - Structuration de la stratégie de diversification des ressources
  - Développement des partenariats stratégiques
  - Transformation des processus commerciaux et marketing
  - Déploiement d'outils de pilotage et de CRM
  - Renforcement et structuration des équipes de développement
  - Pilotage de projets informatiques et transformation du système d'information

### Inspecteur Commercial LFAC

GENERALI - Avril 2018 à mars 2020



- Management de commerciaux grands compte PME 20-300
- Assure le développement du chiffre d'affaires en protection sociale global, épargne salariale et retraite collective et optimisation du statut et de la rémunération du dirigeant.
- Analyse précise (secteurs géographiques ou d'activité, conventions collectives, accords d'entreprise, démographies, besoins, ...) pour répondre aux besoins objectifs et au budget de la région.

### Directeur du Marché Ministère de la Justice

Mutuelle Intériale - Avril 2016 à mai 2018



- Ingénierie de projet pré et post-commercialisation (Avant-vente, mise en gestion, parcours client/adhérent...) et élaboration de la politique de commercialisation omni-canal
- 13000 Adhérents (65% sur la magistrature=faible facteur de sinistralité) 14 M d'euros de CA avec cout d'acquisition inférieur à 7% du CA.
- Pilotage d'une équipe de 8 collaborateurs en gestion Télé-vente/Back-office et 52 commerciaux

## COMPÉTENCES

### Gouvernance et Stratégie

- contribution aux orientations stratégiques ★★★★★
- accompagnement des Conseils d'administration ★★★★★
- pilotage de la performance et des indicateurs stratégiques ★★★★★
- développement de modèles économiques durables ★★★★★

### Développement et croissance commercial

- stratégie de développement commercial ★★★★★
- diversification des ressources ★★★★★
- structuration de partenariats stratégiques ★★★★★
- développement de nouveaux marchés ★★★★★☆

### Transformation des organisations

- conduite du changement ★★★★★
- restructuration et optimisation d'activités ★★★★★☆
- transformation digitale ★★★★★☆
- modernisation des systèmes d'information ★★★★★

### Management et Leadership

- direction d'équipes pluridisciplinaires ★★★★★
- structuration et développement des talents ★★★★★
- pilotage d'organisations jusqu'à 70 collaborateurs ★★★★★
- culture de la performance et de la responsabilité ★★★★★

### Expertise sectorielle

- assurance de personnes ★★★★★
- protection sociale ★★★★★

## Directeur de l'école des ventes INTERIALE - Avril 2016 à mai 2018 - CDI - Paris - France



- Création et pilotage de l'école interne de formation commerciale
- Développement des compétences commerciales
- structuration des parcours de formation
- coaching des managers commerciaux
- intégration d'outils pédagogiques digitaux

## Responsable France du réseau des points de Ventes LMDE-La Mutuelle des Etudiants - 2011 à 2016



- Direction et animation du réseau national de points de vente.
- structuration d'un réseau de 63 points de vente
- pilotage de la stratégie commerciale nationale
- développement des opérations marketing et commerciales

## CENTRES D'INTÉRÊT

### Sport

- Sportif de Haut-niveau inscrit à la DDJS de 1997 à 2001: TAEKWONDO
- Vice-champion d'Europe 1998

## FORMATIONS

### MBA Marketing et Développement commercial ESG

Depuis décembre 2021

Descriptif complet:

<https://www.studi.com/fr/formation/commercial-relation-client/mba-marketing-et-developpement-commercial-0>

### Certification Assurance niveau 1 IAS 150h BABYLON

Décembre 2020 à septembre 2021

Descriptif complet:

<https://www.babylon.fr/campus/formation/courtier-ias-elearning-niveau-1/>

### Certification

#### CEGOS FORMATION

Décembre 2010 à mars 2011

Formation de Formateur:

Conception et animation des formations.

<https://www.cegos.fr/formations/formation/formation-de-formateur>

- économie sociale et solidaire
- marchés institutionnels et publics



### Formation

- Conception et Animation
- Pédagogie différencié et blend learning
- Outils digitaux et MOOC
- IA simulateur

