Fabien Peltier

Responsable Commercial Régional Assurance & Gestion de Patrimoine



Professionnel expérimenté de la gestion de patrimoine, j'ai construit mon parcours au contact d'une clientèle patrimoniale et fortunée, avant d'élargir mon champ d'action à l'accompagnement des réseaux commerciaux et au développement des compétences. Ces expériences complémentaires m'ont apporté une vision globale du métier, associant exigence commerciale, expertise patrimoniale, qualité de la relation client et capacité à fédérer autour d'objectifs communs.

Je souhaite aujourd'hui franchir une nouvelle étape en prenant la responsabilité d'une équipe commerciale. Mon ambition est de mettre ma connaissance du terrain, mon sens du collectif et ma capacité à transmettre au service d'un management exigeant, concret et fédérateur. Je souhaite accompagner la progression de chaque conseiller, créer une dynamique collective durable et traduire les orientations commerciales en plans d'action efficaces, au service de la conquête, de la fidélisation et de la satisfaction des clients.

Cette candidature s'inscrit enfin dans un projet professionnel cohérent, associé à un projet personnel d'installation durable à Toulouse, où je souhaite m'investir pleinement et dans la durée.

peltier.fab@gmail.com
+33608870878
Paris

EXPÉRIENCES

Ingénieur Patrimonial et de Fortune

Société Générale Assurances - Depuis juin 2021 - CDI - La Défense

- Accompagnement de quatre régions et d'environ 250 banquiers privés dans le développement de leur activité et l'évolution de leurs pratiques.
- Recueil et analyse des besoins du terrain afin d'identifier les difficultés opérationnelles, les besoins d'accompagnement et les leviers d'amélioration.
- Coordination entre les réseaux, les directions commerciales et les équipes produits, développement, gestion, juridique, conformité et opérations.
- Déploiement et accompagnement opérationnel des nouvelles offres, évolutions de processus et dispositifs assurantiels auprès des équipes concernées.
- Conception et mise en œuvre de dispositifs de formation, classes virtuelles, supports pédagogiques et outils d'aide au conseil.
- Pilotage d'initiatives d'intelligence artificielle et de transformation digitale destinées à optimiser les pratiques, accompagner les équipes et renforcer leur efficacité.

Banquier Privé

Société Générale Private Banking - Avril 2016 à mai 2021 - CDI - Boulogne-Billancourt

- Développement d'un portefeuille de 260 clients – 250 M€ d'encours
- Développement de la rentabilité et de la profondeur relationnelle
- Conseil patrimonial et financier sur situations complexes à fort enjeux
- Montage de financements et gestion des risques
- Référent d'expertise pour 5 agences

Banquier Patrimonial

Société Générale (Banque De Détail France) - Janvier 2012 à avril 2016 - CDI - Paris 15ème

- Réalisation d'analyses patrimoniales globales
- Mise en place de stratégies d'investissement et de structuration
- Appui technique et commercial aux équipes
- Animation de formations et suivi de performance

Professeur de Négociation et Marketing

Université de Cergy - Septembre 2013 à septembre 2014 - Vacataire - IUT d'Argenteuil

- Programmation Neuro-Linguistique & Analyse transactionnelle
- Mener un entretien commercial
- Marketing fondamental

CERTIFICATIONS

Améliorez votre productivité grâce à l'IA générative avec Microsoft
Octobre 2025

COURSERA - ESSEC - MOOC L'investissement à impact
Septembre 2024

COURSEA - ESSEC - MOOC Managers du changement
mai 2024

CENTRALE LILLE - MOOC Gestion de Projet
mai 2022

Expert en gestion d'actifs mobiliers et immobiliers
décembre 2012

COMPÉTENCES

Pilotage & management

- Animation de réseaux et accompagnement de banquiers patrimoniaux / privés
- Pilotage de la performance commerciale (KPI, feuille de route, suivi d'activité)
- Développement des compétences et conduite du changement

Développement commercial

- Gestion et développement de portefeuilles haut de gamme
- Optimisation de la rentabilité, de l'équipement et de la fidélisation
- Conduite d'entretiens complexes et approche conseil globale

Expertise patrimoniale

- Stratégies patrimoniales globales et allocation d'actifs
- Fiscalité, transmission, assurance-vie, structuration du patrimoine
- Crédits patrimoniaux et financements complexes

Ingénierie pédagogique

- Analyse des besoins et définition des objectifs pédagogiques
- Conception des parcours, séquences et supports de formation
- Animation de formations multiformats, en présentiel ou à distance, auprès de groupes restreints comme de larges audiences

Aptitudes professionnelles

- Pédagogie et capacité de vulgarisation
- Aisance relationnelle et prise de parole
- Écoute, esprit de synthèse et travail collectif
- Autonomie et capacité à fédérer

FORMATIONS

Septembre 2009 à janvier 2011

Master en gestion de patrimoine

KEDGE BUSINESS SCHOOL

Institut du Management du Patrimoine et de l'immobilier (IMPI)

Septembre 2008 à septembre 2009

Master 1 - Stratégie internationale des Entreprises

EXCELIA BUSINESS SCHOOL

Septembre 2007 à septembre 2008

Licence de Gestion

UNIVERSITÉ DE LA ROCHELLE

Licence visée Bac +3

Septembre 2005 à septembre 2008

Bachelor in Business

EXCELIA BUSINESS SCHOOL