

Expert financements
immobiliers
professionnels
GROUPE CREDIT
MUTUEL ALLIANCE
FEDERALE



Banque Assurance

Immobilier

Synergies

Coaching

J'ai eu l'opportunité de travailler sur les trois marchés principaux de la banque, puis de me spécialiser dans le domaine du financement en crédit bail immobilier.

Mes fonctions actuelles me permettent de transmettre des savoirs et d'accompagner des clients internes et externes.

Je reste curieux et désireux d'aller au devant de nouveaux challenges.

50 ans
Permis de conduire

✉ christophe.maes@outlook.com

☎ 0660521008

📍 22 rue du Grand But
59160 LOMME
France

EXPÉRIENCES

Chargé d'Affaires Crédit Bail Immobilier

CREDIT MUTUEL REAL ESTATE LEASE - Depuis janvier 2022

Crédit Mutuel
Real Estate Lease

- Correspondant unique pour les réseaux grand public, professionnels et entreprises de la fédération CREDIT MUTUEL NORD EUROPE.
- Prise en charge des demandes issues de l'ensemble des Fédérations de CREDIT MUTUEL ne disposant de chargé d'affaires spécialisé (Méditerranée, Midi Atlantique, Sud Est, Savoie Mont-Blanc, Dauphiné Vivrais). Périmètre national.
- Animateur de formation pour CAP COMPETENCES, filiale de formation du groupe CREDIT MUTUEL ALLIANCE FEDERALE (CREDIT MUTUEL, CIC et BECM). Prise en charges des formations sur LE CREDIT BAIL IMMOBILIER. Périmètre national.
- Gestion des événements complexes des contrats BAIL ACTEA IMMOBILIER, NORD EUROPE LEASE, BAIL IMMO NORD et BATIROC NORMANDIE.

Chargé d'Affaires Crédit-Bail Immobilier

BAIL ACTEA IMMOBILIER (Groupe Crédit-Mutuel Nord Europe) - Mars 2012 à décembre 2021 - CDI - Lille - France

BAIL ACTEA
IMMOBILIER

- Société de Crédit-Bail Immobilier, filiale du groupe CREDIT MUTUEL NORD EUROPE dédiée aux financements immobiliers.
- Hors périmètre banque : prospection directe de PME/PMI, ETI, Grandes Entreprises, Foncières ou investisseurs patrimoniaux de profils utilisateurs et/ou investisseurs ;
- Périmètre banque : expert métier réseau CREDIT MUTUEL ;
- Création et animation d'un réseau de prescripteurs (organismes consulaires, constructeurs, commercialisateurs, notaires, avocats, expert-comptables, architectes, collectivités) ;
- Animation des réseaux du groupe CREDIT MUTUEL NORD EUROPE (actions de formations aux réseaux, avis techniques pour les directions engagements) ;
- Instruction complète des demandes de financement : étude, négociation, présentation comité et mise en place ;
- Analyse financière, analyse immobilière, analyse juridique et fiscale ;
- Interventions auprès de la clientèle pour les contrats en phase de vie ;
- Gestions des contentieux et des demandes d'aménagement ;
- Gestion et prise en charge de la recommercialisation des ITNL ;
- Actions d'information (salons professionnels, associations de chefs d'entreprises et/ou professionnels de l'immobilier).
- Contrats sous dénominations commerciales : BATIROC NORMANDIE, BAIL IMMO NORD , NORD EUROPE LEASE et BAIL ACTEA IMMOBILIER.

Chargé d'Affaires Entreprises sénior

BCMNE (Groupe Crédit-Mutuel Nord Europe) - Juillet 2007 à février 2012 - CDI - Lille - France

BCMNE

- Banque conseil opérant sur le marché des entreprises exclusivement ;
Cible : PME/PMI/ETI réalisant un CA jusque 250 M€.
- Gestion et développement d'un portefeuille clients PME et ETI au travers une démarche de prospection constante ;
- Négociateur et Obtenir les accords de financements dans une logique de maîtrise des marges ;
- Gestion des risques ;
- Ingénierie financière : transmission/reprise d'entreprises (LBO, OBO, MBO...), opérations de croissance externe ;
- Gestion et traitement des flux nationaux et internationaux ;
- Financement du cycle d'exploitation ;
- Gestion du poste client ;
- Assurance Crédit, information commerciale ;
- Ingénierie sociale ;
- Prescription de l'ingénierie patrimoniale Crédit-Mutuel pour la gestion privée de la clientèle et de son réseau bancaire pour les opérations commerciales non éligibles à la banque entreprises ;

- Constitution d'un réseau de prescripteurs ;
- Missions de contrôle interne avec rapports d'audit mensuels ou trimestriels, mise en place d'actions correctrices ;
- Auto formation permanente, Management de Relation Client.
- 69 relations, 156 clients avec des profils de CA compris entre 3M€ et 110M€. Tous secteurs d'activité.
- Zone d'action : Lille et sa grande métropole.
- Moyenne des résultats annuels obtenus : croissance du portefeuille clients de plus de 15% en nombre, 6 LBO, Augmentation de la part de préférence de plus de 15%, progression de la commission de mouvement de +23%, moyenne de 15M€ de financements MT hors CBI , CB et CT. 150 RV prospects par an.
- Force : réactivité forte. Circuits de décision courts, adaptation constante de l'organisation et des process pour apporter aux clients une réponse rapide et efficace à leurs préoccupations, tout en intégrant les contraintes réglementaires et leurs évolutions.

Chargé d'Affaires Entreprises

Banque Populaire du Nord - Mars 2005 à juin 2007 - CDI - Lille - France



- Marché des Entreprises. Gestion et développement d'un portefeuille de clients. Recours aux filiales du groupe ;
- Correspondant groupe cash management.
- Portefeuille de 65 relations gérées en direct.

Conseiller Professionnel

Credit Agricole Nord de France - Février 2001 à février 2005 - CDI - Valenciennes - Seclin - La Bassée - France



- Marché des professionnels (Artisans-commerçants-professions libérales et PME) CA < 5M€ ;
- En charge d'un réseau de 15 agences ;
- Constitution des portefeuilles clients lors de la création des Centres d'Affaires Professionnels ;
- Délégation en matière de financement (accord et conditions) ;
- Forte autonomie.
- 2001-2003 : 50% professions libérales / 30 % EI / 20 % Personnes morales.
- 2003-2005 : 15% professions libérales / 15 % EI / 70 % Personnes morales
- Portefeuille de 320 clients. Pendant 1 an, 2 portefeuilles clients gérés.
- Objectifs commerciaux atteints au delà des 100% tous les ans.
- Aucun sinistre client.

Conseiller de Clientèle multimarché

Crédit Agricole du Nord - Septembre 1999 à janvier 2001 - CDI - Lannoy - France



- Marché des particuliers et des professionnels ;
- Gestion complète d'un portefeuille de clients dans une structure pilote de 2 personnes "agence conseils" ;
- Développement du portefeuille et équipement en produits et services destinés au marché des particuliers. Clientèle HdG ;
- Responsabilité partielle du point de vente et d'une agence annexe.

Attaché Commercial

CODIFIS - Mars 1998 à mars 1999 - CDD - Wasquehal - France



- Vente des produits financiers et d'assurance du groupe 3 SUISSES ;
- Prospection téléphonique permanente ;
- Pré-recouvrement des impayés ;
- Gestion du S.A.V ;
- Accueil et formation terrain des nouveaux embauchés.
- Maîtrise de la vente à distance (plateforme téléphonique)

- Réalisations moyennes mensuelles : 45 crédit-revolving, 130 contrats d'assurance, 20 prêts personnels classiques.

Assistant Contrôleur de Gestion

Météo France - Juin 1997 à mars 1998 - Villeneuve d'Ascq - France

Service National au sein de la Direction Interrégionale Nord.



Assistant Manager

Kentucky Fried Chicken - Juillet 1996 à octobre 1996 - Winter Park - États-Unis - Colorado



- Assistant Manager du restaurant (encadrement des autres employés étrangers) ;
- Relations clients et fournisseurs ;
- Vente.

COMPÉTENCES

Autres

Immobilier

Général

- Communication
- Service client
- Vente conseil
- Ecoute active
- Organisation
- Autonomie
- Gestion des risques

Droit

- Droit bancaire
- Droit des sociétés
- Droit commercial

Informatique

- Outils bureautiques : Word, Excel, Access, Powerpoint.
- Maîtrise des environnements MAC OS et MS WINDOWS.

Langues

- Anglais : lu, écrit, parlé
- Espagnol : niveau scolaire

Finance

- Analyse stratégique et financière.
- Comptabilité générale, analytique, consolidation.

Assurance IARD

Carte professionnelle obtenue en 2004.

FORMATIONS

Fiscalité Immobilière - TVA des activités immobilières (32h)

EDITION FORMATION PARIS (EFE)

Janvier 2012 à avril 2012

Le Crédit-Bail Immobilier (24h)

ASF PARIS

Mai 2012

Approche Bancaire de l'Analyse Financière et MRC (32h)

BCMNE (32H)

Janvier 2010 à janvier 2012

Approfondir l'analyse financière et l'intégrer dans la relation commerciale client.

Management de la Relation Clients (70h)

GRUPE REVUE FIDUCIAIRE FORMATION

Octobre 2008 à octobre 2010

Gestion de la relation client basée sur une approche différenciée des pratiques habituelles : elle repose sur une approche relationnelle et non transactionnelle.

Maîtriser la Prospection Téléphonique

CABINET SENIOR PARIS

Avril 2005 à mars 2006

Formation "Cible Entreprises" (80h)

BANQUE FÉDÉRALE BANQUE POPULAIRE

Mars 2005 à décembre 2005

Carte Professionnelle I.A.R.D (39h)

PACIFICA - IFCAM PARIS

Juin 2004

Module libre DSB "Droit et Fiscalité des entreprises" (60h)

IFCAM PARIS

Septembre 2003 à juin 2004

Certificat d'Etudes de Technicien du Crédit-Agricole (CETCA)

IFCAM PARIS

Janvier 2003 à décembre 2003

Niveau Maîtrise de Droit des Affaires, mention contrôle de gestion

UNIVERSITÉ LILLE 2 - DROIT ET SANTÉ

Octobre 1996 à mai 1997

Epreuves orales non assurées cause Service National.

Maîtrise A.E.S mention Administration et Gestion des Entreprises, option Droit International

UNIVERSITÉ LILLE 2 - DROIT ET SANTÉ

Octobre 1995 à juin 1996

Licence Economie - Gestion

UNIVERSITÉ LILLE 2 - DROIT ET SANTÉ

Octobre 1992 à juin 1993

D.U.T Gestion Logistique et Transports

UNIVERSITÉ LILLE 3 CHARLES DE GAULLE - IUT - INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Septembre 1992 à juin 1994

 CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

Tennis, Natation, Golf

Lectures

Presse économique