



# Anthony DUEZ

Consultant,  
Formateur,  
Ingénieur  
Pédagogique

✉ anthony.duez23@gmail.com

📍 12 rue de Verdun 76430 Saint Romain de Colbosc

📅 Né le 23/03/1986

🚗 Permis B

🚗 Véhicule personnel

☎ 0658089197

## COMPÉTENCES

Leadership

Agilité, Esprit d'Equipe

Ecoute, Empathie

## LANGUES

Anglais

Anglais courant et  
Professionnel

## RÉSEAUX SOCIAUX

f @anthonyduzcoaching

in @anthony-duez

📷 @anthonyduzcoaching

## FORMATIONS

### Formateur / Enseignant

Openclassrooms - - Depuis novembre 2020

### BAC + 5 Cycle Supérieur de Management : Mention BiEN

EDHEC Business School - Nice, France - De novembre 2017 à novembre 2019

### Certification Coach Professionnel, Titre RNCP

MHD Formation - Ivry-sur-Seine, France - D'octobre 2018 à avril 2019

### Bachelor Conseiller de Clientèle des Professionnels : Mention BIEN

CFPB - Villeneuve-d'Ascq, France - De septembre 2015 à juin 2016

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Mentor Evalueur, Concepteur de Formations

Openclassrooms - - Depuis octobre 2019

Accompagnement hebdomadaire des étudiants dans leur parcours Commercial Chargé d'Affaires et Créateur d'Entreprises

Evaluateur de projets et examinateur de soutenances

Concepteur de projets du parcours Créateurs d'Entreprises

### Conseiller de Clientèle des Professionnels

Crédit Du Nord - Tourcoing, France - De février 2017 à août 2019

Accompagnement de la clientèle professionnelle : prospection active, analyse financière, aide au développement de l'activité, aide au développement patrimoniale du dirigeant et de son entreprise

Gestion d'un portefeuille de 400 clients de la profession libérale à la PME

Réalisation de plus de 100% des objectifs / Classement dans les 3 premiers commerciaux de la région 3 ans de suite

### Conseiller de Clientèle Privée

Crédit Du Nord - La Madeleine, Lille, France - De novembre 2012 à janvier 2017

Accompagner les clients dans le développement de leur patrimoine, IARD, prévoyance, prospection, satisfaction client et fidélisation client

Portefeuille de 1200 clients. 100% des objectifs atteints pendant 4 ans et classement dans les 3 premiers commerciaux de la région

### Prospecteur Commercial Itinérant

Groupama Nord Est - Villeneuve-d'Ascq, France

- De septembre 2009 à octobre 2012

Développement d'un portefeuille client par la prospection en phoning ou porte à porte et surtout par le biais de la recommandation

Commercialisation de produits IARD, Santé, Prévoyance, Assurance-vie, comptes bancaires et crédits uniquement à domicile

Développement de partenariats

Fidélisation de clients par le conseil et la vente de nouveaux produits

200000€ de CA générés par an et collecte épargne-vie de 150000€ par an

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

### Evaluateur

Membre du jury de la commission pour l'obtention de prêts d'honneur pour les créateurs d'entreprise avec Initiative Lille Métropole

Membre du jury de validation de projets de création d'entreprise de membres de la BGE en association avec l'IUT Lille 1.

### Coach Professionnel Indépendant

Accompagnement personnel et professionnel de dirigeants

Analyse et conseil dans les créations d'entreprise

Animateur de formations d'approche bancaire pour les indépendants