

Daniel L.

**Responsable service comptes clients  
Humanis (La Chaussée Saint Victor)**



**Pouvez-vous décrire les principales MISSIONS que vous exercez dans le cadre de votre emploi actuel ?**

Responsable d'un service de 25 personnes qui produit des comptes de résultats d'assurance au sein de la Direction Technique du groupe HUMANIS.

Comptes composés de cotisations, prestations, provisions diverses.

Les principales missions du service :

- réaliser et analyser les comptes de résultats de l'ensemble des sociétés d'assurance du groupe HUMANIS,
- proposer des mesures de redressements (lorsque les comptes sont déficitaires) sur le même périmètre,
- être l'interlocuteur du service commercial,
- aider les commerciaux à la compréhension des comptes que nous réalisons,
- accompagner les commerciaux sur le terrain lors des visites clients.

Mes principales missions :

- manager 3 managers directs, eux même managers de 22 personnes,
- prioriser les travaux,
- anticiper les demandes d'évolution des commerciaux,
- être l'interlocuteur technique de l'ensemble des directions du Groupe dès qu'il s'agit d'aborder les résultats client par client,
- coordonner les 3 sites de production des comptes clients : LILLE, BLOIS, SARAN,
- s'assurer de l'harmonisation des méthodes utilisées,
- rendre compte au directeur technique du Groupe.

**Pouvez-vous nous raconter votre PARCOURS d'études et vos expériences professionnelles depuis l'obtention de votre licence ?**

- Maîtrise Sciences Eco à Pau
- DESS Commerce Extérieur à Perpignan
- Diplôme d'Actuaire avec le CEA à Paris en 2009 (démarrage en 1999 mais Mémoire présenté en 2009)

J'ai commencé en tant que Technicien d'actuariat en 1993.

Je suis passé Cadre au bout de 6 mois puis responsable d'une personne 3 ans plus tard, puis 2, 3 et jusqu'à 7 personnes jusqu'en 2012.

Je gérais alors les comptes clients du groupe APRIONIS, mais aussi l'inventaire technique (responsable de l'arrêté des comptes pour le BILAN SOCIAL du Groupe).

Suite à des fusions, mon équipe s'est étoffée à 25 personnes (triplement du périmètre d'assurance) et je me suis recentré sur la réalisation des seuls comptes clients.

**Pouvez-vous nous indiquer ce que la LICENCE vous a apporté ?**

La licence a été l'année qui a suivi un DEUG MASS. Cela a été une véritable ré-orientation après un premier parcours en mathématiques. Année de transition qui m'a permis de "m'installer" dans le parcours Sciences Économiques.

J'ai dû appréhender de nouvelles matières plus "littéraires" et m'ouvrir aux matières économiques.

Le cours d'économétrie m'a beaucoup plus, comme tout l'aspect Socio-économique.

Cette adaptation n'a pas été simple mais je pense avoir fait le bon choix.

La maîtrise qui a suivi était dans la continuité.

Le DESS à Perpignan était une opportunité de voir autre chose et de m'attaquer à un environnement à l'international (DESS Commerce Extérieur).