



06 25 68 56 00

[sophiebogain@gmail.com](mailto:sophiebogain@gmail.com)

1180 Allée de Conros

15130 Arpajon- sur- Cère

41 ans

## Formations

- 2024 Capacité Professionnelle Intermédiaire en assurances 1
- 2003-2006 Ecole Supérieure de Commerce de Toulouse Bac+5



En alternance 2004/2006 Société Générale (31)

- 2005-2006 ITB (CFPB Toulouse)

## Compétences

- *Sens commercial- négociation*
- *Analyse financière*
- *Management - Coaching*
- *Conduite du changement*
- *Gestion des risques*

## Savoir-être

- *Adaptabilité, fiabilité, esprit d'équipe*
- *Engagement, culture de la performance*

## Langues

Français

Anglais scolaire

## Centres d'intérêts

Voyages

Sports collectifs dont handball

Photographie

Théâtre

Organisation d'événements

# Sophie BASTHARD-BOGAIN

## Expériences professionnelles

20 ans d'expérience

au sein du GROUPE SOCIETE GENERALE

### SG Auvergne Rhône Alpes- Aurillac- depuis 2023

#### Directrice d'Agence Importante

- Management/coaching d'une équipe de 12 personnes
- Responsable des marchés de professionnels et particuliers du Cantal
- Représentation de la marque SG et animation des partenariats locaux
- Conduite du changement- nouveau modèle SG post- fusion

### SG Auvergne Rhône Alpes- Aurillac 2018- 2023

#### Chargée d'affaires Clientèle PME-ETI

- 50 relations groupes PME et ETI Aurillac et département du Cantal
- Mission de redéveloppement du fonds de commerce par une prospection terrain structurée
- Orchestration d'opérations structurantes et haut de bilan

### SOCIETE GENERALE - Figeac (46) 2017-2019

#### Chargée d'affaires Clientèle PME-ETI

- Responsable du marché PME/ETI du LOT en charge de 50 relations
- Accompagnement des problématiques spécifiques au secteur aéronautique international et environnement économique sous-jacent

### SOCIETE GENERALE Paris 5ème 2014-2018

#### Chargée d'affaires Clientèle PME

- En charge de 70 relations PME diversifiées : plusieurs groupes de 10 à 80M€ de CA, prépondérance des secteurs innovants, services, internet, et environnement start-up
- Mission de prospection importante, développement par recommandation active

### SOCIETE GENERALE Puteaux (92) 2010-2014

#### Directrice d'Agence Importante

- Management d'une équipe de 10 personnes
- Responsable d'un point de vente sur les marchés des professionnels et particuliers : développement du fonds de commerce, pilotage de la rentabilité, des stocks et encours, gestion des risques
- Conduite du changement : digitalisation, suppression des caisses, structuration de la satisfaction clients (agence test à plusieurs reprises)

### SOCIETE GENERALE Suresnes (92) 2006-2010

#### Directrice adjointe d'agence importante- Conseillère de clientèle professionnelle

- Management et animation commerciale d'une équipe de 9 personnes en soutien au directeur d'agence
- En charge d'un portefeuille de clients professionnels en double relation ( 200 clients commerçants et artisans)