Né en Novembre 1979
78510 Triel-sur-seine
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2209071328

Gestionnaire clientele / charge d'affaires regroupement de crédits / consultant en financement et placement

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et juridique.

Formations

2017 : Diplôme à Bärchen
Certification AMF (A : 97% - C : 92% - Total : 94 / 100)

2000 : Bac +2 à IUT Marne-la-Vallée sur Meaux
Diplômé du DUT-GEA option Finance Comptabilité

1998 : Bac à Lycée Jean Moulin sur Torcy
Diplômé du Baccalauréat option ES

Expériences professionnelles

10/2021 à ce jour :
Consultant en financement et placement chez Privilège Courtage
- Gérer et développer un portefeuille de clientèle qui recherche un financement ou des placements financiers
- Prospecter et créer un réseau d'apporteur d'affaires
- Étudier et proposer des solutions de financement à une clientèle de particuliers
- Réaliser un diagnostic fiscal et financier et définir avec le client sa stratégie d'investissement.
- Optimiser la rentabilité patrimoniale

2017 - 2021 :
Second d'agence, responsable patrimonial chez Caisse D'epargne
- Gérer et développer un portefeuille de clientèle patrimoniale sur le marché du particulier
- Réaliser des missions spécifiques d'animations à la demande de la hiérarchie
- Garantir le bon fonctionnement de l'agence en l'absence du directeur
- Assurer le relais vers les conseillers spécialisés (patrimoine et professionnel)
- Réaliser la conquête de nouveaux clients
- Suivre et maitriser le risque client

2012 - 2017 :
Conseiller de clientèle privée chez Crédit Du Nord, La Défense
- Gérer et développer un portefeuille de clientèle haut de gamme sur une agence pilote dite conseil et digital
- Participer au développement des nouveaux outils et process pour le développement de l'agence pilote
- Mettre en place des partenariats d'apporteurs d'affaires (offres privilégiées pour les collaborateurs d'entreprises clientes, courtiers)
- Conseiller et accompagner les clients dans leurs projets personnels
- Proposer des solutions de défiscalisation
- Organiser des évènements commerciaux dédiés Loi Pinel
- Sélectionner des supports d'investissement (OPCVM) pour valoriser le patrimoine des clients ou mise en

place de mandats de gestion

2011 - 2012 :
Gestionnaire Clientèle banque privée chez Groupama Banque Banque Privée
 Assister banquiers et gérants privés sur le plan commercial, administratif et patrimonial
 Apporter une assistance administrative aux gérants privés (mettre à jour des dossiers clients, constituer les dossiers de succession, traiter les rapports de gestion, IFU et de l'ISF, suivre les dépassements, passer les ordres de bourses réguliers)
 Apporter une assistance commerciale aux gérants et banquiers privés (relais avec les commerciaux des caisses régionales et les
apporteurs d'affaires, rédiger et suivre les propositions commerciales)
 Accompagner les gérants dans la réalisation d'études patrimoniales avec préconisations civiles et fiscales dans le but de commercialiser des produits de placement et de défiscalisation (Assurance-vie, PEA, SCPI, LMNP, Scellier, FIP/FCPI)

2008 - 2011 :
Chargé d'affaires regroupement de crédits chez Groupamabanque
 Promouvoir, vendre, analyser et gérer les dossiers de rachat de créances pour particuliers
 Mettre en place les outils de développement de l'activité (courriers / mails, process, organisation, book de formation…)
 Prendre en charge téléphoniquement la demande de regroupement
 Analyser la situation, conseiller et proposer une solution adaptée
 Constituer, analyser les dossiers de financement et en valider la conformité
 Gérer les dossiers en cours en contact avec les clients, notre financeur SygmaBanque et l'assureur Groupama Gan Vie

2006 - 2008 :
Conseiller en regroupements de prêts chez Solutioncrédit.com
 Assurer la vente et la gestion de dossier de regroupement de créances auprès de particuliers
 Conseiller par téléphone ou en face à face d'une solution de restructuration
 Suivre et gérer les dossiers par un contact avec les clients
 Développement d'un portefeuille d'apporteurs d'affaires avec des conseillers bancaires en réseaux, des notaires…

2004 - 2006 :
Responsable d'équipe chez Meilleurtaux.com
 Gérer une équipe commerciale et développer et gérer un portefeuille clients
 Proposer une solution de prêt immobilier adapté aux besoins des clients et en suivre l'évolution auprès partenaires bancaires
 Former et monter en compétence des conseillers financiers
 Veiller à la qualité du service au client (écoute, analyse, recadrage) et augmenter l'efficacité commerciale de l'équipe
 Réaliser des statistiques de production, tableaux de bord d'activité et participer au développement et à la structuration du service client

2004 - 2004 :
Consultant en gestion de patrimoine chez Alpinia Finance
 Assurer la promotion, la vente et la gestion de produits patrimoniaux auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels
 Prospecter une clientèle de particuliers et de professionnelles
 Réaliser un diagnostic fiscal et financier et définir avec le client sa stratégie d'investissement.
 Optimiser la rentabilité patrimoniale

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Gestionnaire Clientèle/Chargé d’affaires regroupement de crédits/Consultant en financement et placement

Permis

Permis B