

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

Gestionnaire clientèle / 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 maîtriser 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
- Prospective 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