Conseiller Commercial / Développeur Des Ventes

Né(e) en 1990 · 91220 Le Plessis-Pâte · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2302270651

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2014 — Formation
Formation Commerciale et développement
2014 — Formation
Formation sur les produits de banque et assurance et sur les risques bancaires
2012 — Bac +2
BTS Banque, École Financière
2010 — Bac +2
BACCALAURÉAT SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES - Spécialité Sciences politiques

Expériences professionnelles

2020 - à ce jour — Appui technique

•” V’ N–6—6–öææVÂ Validation de la conformité et de la faisabilité des dossiers des services d’études de prêt, de recouvrement et des agences France entière.
•”dõ$Ô TION : Animation des sessions de formations produits aux nouveaux salariés en produits d’assurance et financiers, formations aux techniques et outils de vente (objections/argumentaire) gestion de conflits et défense.
Rappel LCB FT annuel.
•”4ôåE&ôÄR DU2 OCÉDURES : Mises à jour régulière des règles de l’entreprise (Mises en marché déployées deux fois par semaine) avec le service conformité

2013 - 2019 — Conseiller Commercial

•” CCUEIL : Accueil physique et téléphonique des clients.
••TôäB 4ôÔÔU$4” Â Découverte des besoins clients, optimisation du contact, propositions d’offres commerciales en banque et assurance.
•”L•dTÄõ TÔTåB DU2 VENTES : Souscription de produits bancaires, produits d’assurance de biens et de personnes, produits d’épargne (études des avoirs, des charges, puis ventes adaptées aux besoins des clients).
•• OSPECTION CLIENTS : Démarchage téléphonique et approche directe en magasin, création et distribution de mailing selon les objectifs.
•”tU5D”ôâ $ CK-OFFICE : Construction, mise à jour et suivi des dossiers, veille quotidienne des mouvements financiers en agence (Contrôle d’identité, analyse du risque, contrôles conformité, vérification des fichiers d’incidents de paiement et des fichiers de Banque de France).

2011 - 2011 — Agent de recouvrement

•”Dõ54”U%2 DR $T4õUe$TÔTåB Traitement des dossiers litigieux par téléphone (discours plus incisif en fonction des incidents), briefs et challenges quotidiens en équipe.
•”4„ ÄÄTätR Objectifs individuels sur le remboursement et la clôture des dossiers, challenges collectifs basés sur la répartition des dossiers en fonction des primes réalisables, études de cas conflictuels ou sensibles.
•”dõ$Ô TION : Découverte des activités d’organisme de crédit, apprentissage des techniques de recouvrement (sketchs, mise en situation)

2011 - 2013 — Développeur des ventes

•”U… U TISE TECHNIQUE : Recueil des dossiers sensibles du réseau pour analyse approfondie et avis (validation, refus), propositions d’offres complémentaires adaptées, suivi des demandes clients (augmentation de plafond d’achat, financements, rachats de crédits), accompagnement des conseillers commerciaux.

•”4ôåE&ôÄR DU2 OCÉDURES : Validation de la conformité des dossiers, mise à jour régulière des règles de l’entreprise.
•”dõ$Ô TION : Produits financiers, produits d’assurance et d’épargne, (Moyens de paiement, compte sur livret, habitation, automobile, accidents de la vie).

2010 - 2011 — Conseiller Clientèle

•”L”4õUdU TE DU TRAVAIL : Ateliers d’entretiens, apprentissage des produits bancaires (cartes, facilités de paiement).
•”õ$t ä•4 TION : Préparation et suivi des rendez-vous des conseillers (découverte besoins, relances téléphoniques)

Langues

Français (Courant)

Compétences

Conseiller Commercial/Développeur des ventes

Permis

Permis B

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.