Chargé D'affaires / Conseiller Clientèle

93290 Tremblay-en-France · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2302281333

Ma recherche

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

Formations

2021 — Certification — Barchen Éducation
AMF Certification Professionnelle des acteurs de marchés
2011 — Bac +2
BTS Assistant de Gestion PME PMI
2008 — Bac +2
Baccalauréat STG option Communication et gestion des ressources humaines

Expériences professionnelles

2022 - à ce jour — Chargé d'Etudes Expert
Contribuer à l'atteinte des objectifs, au développement du chiffre d'affaire et à l'amélioration continue du service : Traitement des demandes des réseaux partenaires (caisses d'épargne, banques populaires et autres établissements du groupe BPCE) relatives aux cautions particuliers et professionnels : réaliser et suivre les différents évènements pouvant intervenir durant la vie d'un prêt (transfert, annulation, réaménagement, désolidarisation …) dans le cadre du schéma délégataire ; Veiller à la qualité et l'adéquation de la réponse apportée à la demande reçue ; Veiller à la conformité des données saisies
2020 - 2022 — Chargé d'Affaires Particuliers Multi sites
Développement commercial région IDF : Détecter les clients à potentiel, pour le compte des 17 centres d'affaires de la délégation générale de Paris/IDF, et leur proposer les placements financiers, produits et services les mieux appropriés à leur situation
Expertise en analyse et montage complet des dossiers de financement de projets immobiliers (tous types de projets et de financements) dans le respect de la gestion du risque.
Développer une relation de confiance avec les différents acteurs d'un projet immobilier (clients, prescripteurs, organismes de cautionnement, assureurs, notaires, etc…)
Assurer le suivi complet du financement et de l'entrée en relation (déblocage des fonds, signature chez le notaire, respect des contreparties liées au financement, etc. …)
Montée en compétences des conseillers clientèles particuliers en place et formation des nouveaux entrants
2018 - 2020 — Conseiller Financier
Commercial Sédentaire
Gérer, développer et fidéliser un portefeuille client
Assurer les opérations de banque au quotidien
Assurer la commercialisation des produits et services grâce à une relation durable et de confiance
Conseiller, proposer et vendre des produits et services les plus adaptés aux besoins et projets du client
Analyser, gérer et prévenir des risques associés aux opérations de financements et aux placements proposés
2016 - 2018 — Chargé d'affaires Grands Comptes
Commercial Terrain
Développer et gérer un portefeuille clientèle
Commercialiser l'ensemble de la gamme de produits et services
Appliquer et négocier les conditions commerciales dans le cadre des accords nationaux Réaliser les volumes de ventes nécessaires à l'atteinte des objectifs
Assurer un reporting hebdomadaire
2013 - 2015 — Conseiller Clientèle
Information, orientation et gestion des opérations quotidiennes des clients

Ouvertures des comptes (courant, épargne) et souscription contrats (assurances (Habitation, IARD, Mobile…) Diagnostic budget, montage et validation des dossiers de crédit à la consommation dans la limite délégataire

Langues

Français (courant)

Compétences

Chargé d'Affaires/Conseiller Clientèle

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Running, Football, Décoration d’intérieur, Nouvelles technologies, Cinéma, Musique, Voyages

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