

5 à 10 ans d'expérience

Réf : 241118141436

Conseillère patrimoniale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

12/2021 : Bac +5 à IFCV

Master 2 en Gestion de Patrimoine

12/2021 : à Bärchen Education

Certification Professionnelle des Acteurs de Marchés

12/2019 : Bac +3 à IFCV

Licence Conseiller Financier

12/2017 : Bac +2 à Lycée Parc de Vilgénis

BTS Banque Conseiller Clientèle

12/2015 : Bac à Lycée François Truffaut

Baccalauréat STMG Spécialité Ressources Humaines et Communication

Expériences professionnelles

06/2023 - 10/2023 :

Assistante de Direction RH chez Aéroport D'orly (extime Food And Beverage)

Assurer le suivi du tableau de bord des présences. Saisie des pointages / Émargements manuels liés à la paie. Traitement des justificatifs et visites médicales. Suivi des dossiers maladie et prévoyance. Organisation des absences et des départs du personnel. Gestion des agendas. Organisation des réunions et comptes-rendus.

09/2022 - 02/2023 :

Responsable du Service Commercial et Admissions chez Sup De Pub Paris

Fort d'une expérience professionnelle de 8 ans dans le domaine bancaire et commercial, j'ai acquis une solide expérience dans la gestion financière et l'accompagnement des clients. J'ai également supervisé une équipe et mis en place des stratégies commerciales efficaces.

06/2022 - 09/2022 :

Conseillère Patrimoniale - Intérim chez Hbsc

Portefeuille: Clients ayant entre 50 000€ et 2 000 000€ d'avoirs. Analyser le patrimoine du client et proposer des solutions à travers la mise en place d'un suivi d'objectifs définis avec celui-ci. Expertise sur les thématiques suivantes: finance, fiscalité, droit de la famille, succession. Gestion du risque au quotidien et conformité du portefeuille client.

09/2019 - 05/2022 :

Conseillère Patrimoniale Banque Privée et Agence Classique chez Société Générale

Portefeuille: Clients ayant entre 150 000€ et 2 000 000 € d'avoirs. Identifier les opportunités commerciales et

proposer des solutions adaptées. Promouvoir les produits et services de bancassurance aux particuliers. Identifier les risques financiers (fraudes fiscales, blanchiment). Développer et pérenniser son portefeuille client.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sport (basketball, natation, boxe), Développement personnel, Beauté / Bien-être, Lecture, Maraudes, Crédit et financement de projets dans les pays défavorisés