Conseiller clientèle

54390 Frouard · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2501110751

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2015-12-31 — IOBSP
Intermédiaire en opération Bancaire
2010-12-31 — Bac +5 — Ecole Supérieure de Commerce Wesford Lyon
Master en commerce international
2006-12-31 — Bac +2 — Lycée Institution Saint Joseph Laxou
BTS électrotechnique
2003-12-31
Baccalauréat, science technique industrielle électrotechnique

Expériences professionnelles

2024-04-01 - à ce jour — Conseiller clientèle
Analyser les demandes de crédit, déterminer la solvabilité des demandeurs, analyser les risques, accorder ou non l'octroi d'un crédit, assurer le suivi des dossiers problématiques, définir la capacité de remboursement en fonction de la demande de crédits. Négociation habile avec les différents intervenants (banque, assurance, etc.) pour obtenir les services ou produits les plus avantageux. Gestion des demandes de crédit : information des clients, collecte des documents financiers, montage et suivi du dossier, etc. Prospection téléphonique 300 appels / jour.
2017-08-01 - 2022-12-31 — Commercial Prospect Propriétaire
Atteindre les objectifs de ventes CA 30K€/mois. Gestion du portefeuille client. Analyse des besoins clients / Etude de la faisabilité du projet. Planification, organisation, et reporting de l'activité commercial.
2016-09-01 - 2017-08-31 — Conseiller bancaire
Atteindre les objectifs de ventes personnelles et agence. Prospection et accueil client. Suivi des contrats de l'élaboration à la production. Reporting. (Crédits, épargne, prévoyance, IARD).
2014-08-01 - 2016-08-31 — Commercial Prospect Locataire
Atteindre les objectifs de ventes (CA 250k€/an). Prospection téléphonique 100 appels / jour. Gestion du portefeuille client. Analyse des besoins clients / Etude de la faisabilité du projet. Réalisation et suivi des contrats clients. Vente de produits additionnels (assurance vie, assurance groupe, VFR, ...).
2014-02-01 - 2014-05-31 — Business developer
Atteindre les objectifs de ventes. Prospection téléphonique 200 appels / semaine. Suivi des contrats de l'élaboration à la production. Reporting.
2012-09-01 - 2013-09-30 — Responsable point de vente
Organisation et gestion des dossiers clients. Gestion et suivi des dossiers avec les intervenants. Accueil et vente auprès des clients CA mensuel 50k€. Répondre aux objections des clients. Facturation client.
2009-06-01 - 2011-06-30 — Chef de Projet à l’Organisation
Pilotage du projet mobilisation des collaborateurs sur la qualité. Réalisation d’audit interne auprès des diverses agences de la région Est. Mise en place d’actions correctives. Enquête de satisfaction client particulier.

Langues

Anglais (Courant)

Atouts

Gestion commerciale, Travail en équipe, Gestion administrative, Prospection téléphonique, Relation Client, Technique de négociation commerciale

Permis

Permis B

Loisirs

Tennis, Football

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