# Conseiller clientèle

54390 Frouard · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2501110751

## Ma recherche

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

## Formations

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

## Expériences professionnelles

04/2024 - 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.

08/2017 - 12/2022 — 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.

09/2016 - 08/2017 — 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).

08/2014 - 08/2016 — 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, ...).

02/2014 - 05/2014 — Business developer

Atteindre les objectifs de ventes. Prospection téléphonique 200 appels / semaine. Suivi des contrats de l'élaboration à la production. Reporting.

09/2012 - 09/2013 — 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.

06/2009 - 06/2011 — 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.