

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Manager

3 mots essentiels: ANIMER/FORMER/COACHER

Expérience professionnelle

Depuis
Juin 2007

directrice d'agence

Mission : Développer, animer et gérer une Agence en garantissant la qualité et la pérennité des relations commerciales avec la clientèle, en s'assurant de la sécurité et de la rentabilité des actions engagées.

Animer et gérer les collaborateurs, coordonner et planifier leur travail, contribuer à leur formation et information, procéder aux entretiens annuels d'évaluation, participer à l'évolution des effectifs de l'agence.

Développer le fonds de commerce de l' Agence ainsi que mon propre portefeuille de clientèle par la prospection.

Assurer la représentation de la Banque Populaire du Nord sur mon secteur et contribuer à son image de marque.

Gérer et assurer au quotidien le suivi des engagements et la sécurité des opérations.

Développer la rentabilité de votre point de vente

Responsabilité de la sécurité des personnes et des biens.

Moyens : Connaître l'ensemble des procédures et processus liés au métier dont le contrôle interne.

Maîtriser les techniques de management ainsi que les techniques de gestion du risque.

Mobiliser mes qualités relationnelles vis-à-vis des clients, des prospects et des collègues.

Bilan : bilan d'évolution très positif, confirmé par les différents postes rapidement atteints jusqu'à un poste de direction d'agence à 32 ans.

Décembre 2003
Mai 2007

animatrice commerciale/responsable clientèle privée

Mission : animer, gérer, former une équipe de conseiller de clientèle de particuliers tout en développant soit même un portefeuille de clientèle aisée. (patrimoniales).

Novembre 1999
Novembre 2003

conseillère de clientèle particulier

banque populaire du nord

Mission : -Développer, gérer et conseiller une clientèle Particuliers dans le cadre d'une relation globale.

-Mener des actions de prospection afin de développer notre présence sur ce secteur géographique

Dans le cadre d'objectifs préalablement définis :

Développer et renouveler un portefeuille de clients Particuliers par la prospection directe et en s'appuyant sur un réseau de prescripteurs locaux

Equiper la clientèle existante et nouvelle en produits et services bancaires et assurances

Déceler les besoins et projets des clients par une communication régulière avec ceux-ci

Instruire les dossiers de crédit et en assurer leur renouvellement

Gérer au quotidien les risques du portefeuille , veiller à la rentabilité des opérations faites à la clientèle et veiller aux engagements du portefeuille

Moyens : aisance relationnelle

-dynamisme commercial certain supposant un goût affirmé pour la prospection, la conquête

-capacité d'organisation, de rigueur et sens du Risque

Diplômes et formations

Septembre 1995
Mai 1998

ecole de commerce et de gestion "EGC"

diplôme consulaire de gestion et de commerce

Spécialisation : gestion

Août 1994
Juin 1995

lycée monge

baccalauréat scientifique

Spécialisation : mathématiques

Compétences en informatique

Logiciels

World, excel, et autres traitements de texte

Divers

benevole

dans différentes associations soit culturelles soit sportives

lecture

yasmina reza / yasmina khadra / texte historique ...

sport

diplômée d'un brevet de ski.