



***** *****

20/03/1978 (46 ans)
Nationalité FRANCAISE
MARIE
Permis B

*** ** * ** * ** * ** * ** * ** * ** * ** * ** *

Flins-sur-Seine (78410)

*****@*****.***

Aisance relationnelle, sens commercial, grande rigueur, polyvalent, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / aujourd'hui **CONSEILLER EN PATRIMOINE**

CREDIT AGRICOLE

ACCEUIL...

avr. 2004 / oct. 2021 **Directeur d'Agence bancaire**

Caisse d'Epargne

Ai occupé tous les postes de chargé d'accueil, conseiller financier, second d'agence. Assure le bon fonctionnement de l'agence, tant au niveau de l'accueil des clients que de la sécurité.

Responsabilités : Anime, développe, organise et gère un centre de profit.

Met en œuvre la politique commerciale de l'établissement et définit les objectifs de mes collaborateurs.

Animation et développement commercial :

Expliquer les activités de prospection, suivre les objectifs commerciaux fixés aux équipes, gérer et développer un portefeuille clients professionnels et particuliers, superviser les actions promotionnelles et publicitaires.

Gestion d'un centre de profit :

Assurer la responsabilité du compte d'exploitation de son agence et de sa rentabilité, surveiller la bonne exécution des opérations, contrôler les tableaux de bord remplis par les chargés de clientèle et ainsi vérifier les objectifs et le produit net bancaire, assurer le reporting auprès de la hiérarchie.

Suivi et relation client :

Etre en appui des équipes pour leur apporter des informations sur les produits, assurer la qualité de service auprès des clients, traiter les réclamations qui peuvent survenir.

Veille réglementaire et commerciale :

Suivre les nouveaux produits bancaires proposés par le groupe et les expliquer à l'équipe, suivre l'évolution de la réglementation bancaire et la conformité.

Gestion d'équipe et management :

Assurer l'organisation de l'agence, répartition des tâches, suivi des plannings. Orienter ses collaborateurs en fonction des problématiques rencontrées, procéder aux entretiens annuels, fixer les objectifs à atteindre pour chaque poste, accompagner et former les collaborateurs afin d'assurer leur montée en compétences, intégrer les nouveaux collaborateurs au sein de l'agence, être garant du respect des consignes de sécurité. Equipe de 20 personnes.

Relation avec l'environnement extérieur :

Rencontrer les acteurs économiques locaux afin de développer le portefeuille de son agence et de promouvoir l'image de la banque.

mai 1998 / avr. 2004

Employé libre-service rayon quincaillerie / sanitaires

CASTORAMA (Flins s/Seine et Plaisir 78)

- Accueil clients, vente, conseils, prise de commandes auprès de la clientèle,

- Mise en rayon et réassort produits. S'assurer du prix, propre, plein et du facing.

Puis Chef de rayon électricité.

Management :

Plannings, congés, organisation du rayon et des formations, animation des réunions d'équipe, gestion des évolutions de carrière, brief régulier, fédérer autour de la bonne humeur.

Vente :
Développer le chiffre d'affaires, passage des commandes, mise en place des actions commerciales nationales et locales, réception des fournisseurs avec présentation des nouveaux produits, réunion achat produits au siège, gérer les animations avec les fournisseurs, choix des produits à mettre en valeur (podiums, TG, mise en ambiance)

Chargé du SAV :
SAV clients, gestion des réclamations physiques ou écrites, s'assurer de la satisfaction totale du client, analyse du compte de résultat mensuel, inventaire tournant, inventaire annuel puis analyse des résultats, gestion du stockage délocalisé, gestion des marges (remises commerciales spécifiques), stock (volume et valeur), gestion de la démarque.

Relation avec l'environnement extérieur :
Interface avec les établissements régionaux, interlocuteur direct avec la direction régionale par ligne de produits, permanent de direction, remplacement en caisse en cas d'affluence, intervention en zone de retrait marchandise, formation sécurité des collaborateurs.

janv. 1994 / déc. 1998

TECHNICIEN

RENAULT - Flins s/Seine 78

Travaux sur chaîne de production

Préparation de commandes de pièces détachées (ponçage, peinture, horaires 3/8).

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1998

DEUG - Histoire - BAC+2

Faculté Paris X Nanterre - 92

/ juin 1996

BACCALAUREAT - Littéraire ? - BAC

Lycée Van Goh Aubergenville - 78

/

Diplôme interne Caisse d'épargne gestion des professionnels

/

Certification AMF

COMPETENCES

Interface, Word, Excel, Internet, google drive, LinkedIn, Facebook, Instagram, Pinterest

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Elémentaire

Espagnol Elémentaire

Français

CENTRES D'INTERETS

Famille, Bricolage, décoration, Lectures historiques