

**Willy H.** - Né le 13/08/1978  
**91280 Saint Pierre Du Perray**  
**8 ans d'expérience**  
**Réf : 1005191040**

## Poseur de cuisine

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

2001 - 2006 : Diverses formations bancaires et niveau BTS Banque ; 1999 - 2001 : BTS Assistant de Gestion PME - PMI à l'IFFA d'Evry. + 1998 - 1999 : 1ère année BTS Force de Vente en alternance à l'Ecole Nationale de Commerce de Paris. Permis B

### Expériences professionnelles

---

De Novembre 2009 à ce jour congé parental d'éducation BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS (Janvier 2007 à Novembre 2009) Rédacteur analyste crédit immobilier : Analyse de dossier de crédit provenant de courtiers, prise de décision en fonction de ma délégation de crédit (450 000 € de signature), mise en place et négociation des conditions particulières de financement dans différents cadres d'investissements (résidences principale et secondaire, investissements locatifs, rachats de soultte, etc.) Suivi administratif des dossiers jusqu'à la signature notaire, suivi commercial du partenariat avec les différents courtiers (mise à jour et rappel des conditions de financements, suivi qualité des dossiers proposés, formation des partenaires sur nos produits et méthodes).

BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS (Février 2006 à janvier 2007) Conseiller de Clientèle de professionnels : Gestion et développement d'un portefeuille d'entreprises individuelles, artisans, commerçants et PME PMI, conseil et optimisation du développement de celles-ci, mise en place des financements d'investissements et des créations d'entreprises. Gestion du risque clients et orientation du poste clients de nos entreprises. Suivi de l'activité commerciale, mise en place d'action commerciale avec reporting hebdomadaire, analyse économique et financière du secteur d'activité de notre client pour prise de décision. Prospection physique de nouveaux clients.

BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS (Juillet 2001 à Février 2006) Conseiller de Clientèle de particuliers : Gestion d'un portefeuille de 650 clients composé pour moitié de chefs d'entreprise et d'entrepreneurs individuels avec pour missions l'équipement du portefeuille, la gestion du risque et l'optimisation patrimoniale. Mise en place de différents financements allant du prêt consommation au prêt in fine. Gestion, suivi et animation au sein de l'agence d'un segment de produits avec mise en place d'opérations commerciales (Epargne Monétaire en 2003, prêts aux particuliers en 2004 et prévoyance en 2005) avec suivi des objectifs fixés, remontée hebdomadaire des résultats et formation des équipes sur le produit suivi.

### Langues

---

- Anglais : Notions de base (lu et parlé) parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Pack Office Microsoft, WORD PRO PAD sous Lotus, Sphinx, Simul + et de nombreux logiciels bancaires. Bonne connaissance de Windows 98, XP et Vista (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Pratique le squash, le flipper, le jorkyball