

Slim C. - Né en 1986
94380 Bonneuil Sur Marne
3 ans d'expérience
Réf : 1610180805

Analyste financier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

Ø 2011 - 2013 : Master de recherche FINANCE, ASSURANCE & GESTION DES RISQUES, UMLT de Tunis (Partenariat avec

l'Université de Cergy Pontoise (95))

Ø 2008 - 2011 : Licence fondamentale en Finance, UMLT de Tunis

Ø 2005 - 2006 : Baccalauréat Économie et Gestion, Lycée Kheireddine Bacha à Tunis

Expériences professionnelles

2016

Hôte événementiel VIP Euro - EVENT'S CONSULTING, Stade de France (Juin/Juillet 2016). Mise en place en équipe des box et loges VIP selon instruction du traiteur: rangement, placement des chaises et tables, dressage. Accueil, renseignement et accompagnement de la clientèle VIP française et/ou étrangère. Service de la clientèle à table ou au bar. Adaptation du service en fonction des contraintes simultanées de la salle et de la cuisine. Débarassage et nettoyage

2015

Analyste financier - Sté FAYZER NORTH AFRICA, Tunis. Recherche et recueil d'informations économiques et financières sur l'entreprise et sur son secteur économique. Analyse des bilans et comptes de résultat de l'entreprise. Analyse sectorielle du secteur d'activité concerné (concurrence, stratégie, performance, faiblesse). Participation et animation des réunions

2014

Analyste financier - GROUPE STB, Tunis. Recherche et recueil d'informations économiques et financières sur le Groupe STB et le secteur bancaire. Analyse des bilans et comptes de résultat du groupe. Analyse sectorielle du secteur d'activité concerné (concurrence, stratégie, performance, faiblesse). Reporting. Participation aux réunions d'informations. Prévisions des résultats à moyen terme en vue de déterminer la valeur du groupe

2013

Gestionnaire des OPVCM - GROUPE STB, Tunis. Enregistrement comptable des opérations dans les OPC. Valorisation des produits financiers. Analyse des risques. Évaluation des valeurs liquidatives. Reporting

Atouts et compétences

Relation client

▪ Gestion, développement et suivi d'un portefeuille de clients

▪ Prospection de nouveaux clients

▪ Conduite d'entretien commercial en face à face

Négociation

▪ Promotion et vente de produits et/ou services bancassurances

▪ Négociation des conditions financières et mise en place des

garanties

Analyse

• Analyse des besoins du client

• Capacité à proposer des solutions de financement adaptées

• Instruction des demandes de crédit et évaluation des risques

• Analyse des bilans d'entreprise pour maîtriser les risques des financements accordés

Informatique : Maîtrise du Pack office (Expert)