

Kamel Z. - Né
93290 Tremblay
17 ans d'expérience
Réf : 1710111240

Gestionnaire administration des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

Formations

2011 : First Finance & le Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM) - PARIS
Certification des Autorités des Marchés Financiers (AMF)

2002-2004 : Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) - La Défense
Institut des Techniques Bancaires (ITB 1er année) - Institut des Techniques des Marchés (ITM 2ème année)

1997-1999 : AFT-IFTIM Formation RUNGIS et FORGET Formation PARIS
Attestation de Capacité de Marchandises et Attestation de Commissionnaire de Transport

1994-1996 : Université PARIS VIII

Maîtrise en Sciences Humaines - Option : Management motivationnel

1992-1994 : Université PARIS VIII

Licence Administration Economique et Sociale (A.E.S.) - Option : Gestion des Entreprises et Administrations

1990-1992 : Université PARIS XIII

D.U.T en Gestion des Entreprises et Administrations - Option : Finance et Gestion Appliquée

Expériences professionnelles

2010-2014

HSBC, Paris et Montpellier Conseiller Professionnel PFS □ Gérer, fidéliser et développer un portefeuille de clients d'entrepreneurs indépendants et de professions libérales, □ Assurer une veille économique et financière des Marchés, découverte patrimoniale : suivi personnalisé, analyse, conseil et information. □ Etude de financement (prêt immobilier, prêt personnel et professionnel) et montage de dossier □ Développer des synergies et entrées en relations avec le CMB et les lignes Métiers PFS, mettre en oeuvre le Plan d'action commerciale, □ Participation à l'ouverture de la nouvelle Agence Jacques Coeur de Montpellier

2008-2009

WORLD of FILTERS, Hérault 34 Responsable Marketing et Développement Commercial □ Recrutement, management, animation et coordination d'une équipe commerciale, □ Identifier les spécificités du marché français dans un secteur de niche et ajuster le pricing de toute la gamme de produits. □ Veille concurrentielle, adaptation de l'offre proposée, pilotage de la performance et définition de la politique commerciale France □ Analyse des résultats et suivi de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités □ Fournir des analyses chiffrées et préconisation d'actions à la direction du groupe en vue d'acquérir un avantage concurrentiel significatif

2001-2007

BNP-PARIBAS, Paris 16ème Gérant de Portefeuilles Privés Sous Mandat - Private Banking □ Gestion financière des portefeuilles privés sous mandat, tous types de profils, 160 millions d'euros d'actif en gestion □ Responsable de l'Allocation d'actifs du Profil Prudent applicable à l'ensemble des mandats gérés au sein de GPM (5500 mandats) □ Collaboration avec les différentes équipes fondamentales, quantitatives et d'analyses

techniques □ Analyse des performances et établissement de projets d'investissement □ Communication et information vers les Conseillers en Gestion de Patrimoine CGP et les clients Upper □ Responsable du secteur Media et Banque , analyse financière des valeurs, établissement de fiches valeurs et force de propositions

1999-2001

CORTAL CONSORS, Neuilly sur Seine Chef de Projet - Département Développement Commercial □ Création d'une cellule de développement commercial : Analyse de l'existant, Organisation cible, Synergies, Mise en oeuvre. Formalisation des différentes phases des projets. Elaboration d'un Audit de l'offre concurrentielle. □ Développeur de Projets B&B : création de partenariat visant à recruter de nouveaux clients et à accroître la qualité des services proposés □ Animation, coordination, développement du réseau Points Bourses, Organisateur du Salon de l'investissement □ Organisation de la stratégie commerciale et création d'événements (repas associatifs, comité d'entreprise, événements sportifs...)

1997-2009

YANN Transport, Garonor Directeur Technique d'une entreprise de messagerie □ Encadrer et animer une équipe, veiller à la connaissance des process, respect des règles de sécurité, disciplinaire et environnementales de l'équipe. Assurer l'accueil et la formation du personnel nouveau, valider les habilitations du personnel. Garant des normes techniques de l'ensemble du parc routier auprès de la Direction Départementale de l'Équipement. □ Gestion Administrative et des Ressources Humaines : suivi des éléments comptables, recrutement et management de l'effectif. □ Gestion Commerciale : démarchage auprès de clients et prospects, suivi et relances des offres commerciales. □ Participer à l'analyse des flux et proposer des aménagements pour respecter les besoins, proposer et mettre en oeuvre des solutions d'amélioration de la productivité, assurer les missions sur d'autres équipes par glissement si besoin.

Langues

- Anglais / Notion en Allemand parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Conseiller Professionnel PFS
Responsable Marketing et Développement Commercial
Gérant de Portefeuilles Privés Sous Mandat - Private Banking
Chef de Projet - Département Développement Commercial
Directeur Technique d'une entreprise de messagerie
Logiciels divers : Word, Excel, Access, PowerPoint
Logiciels financiers : GL, Investiciel, CICS, Apollo, Trader Force (Expert)

Centres d'intérêts

- Saxophone - Littérature - Basket Ball - Plongée