

Romain L. - Né en Octobre 1990
91220 Le Plessis-pâte
10 ans d'expérience
Réf : 2302270651

Conseiller commercial / développeur des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2014 : Formation

Formation Commerciale et développement

2014 : Formation

Formation sur les produits de banque et assurance et sur les risques bancaires

2012 : Bac +2 sur Paris

BTS Banque, École Financière

2010 : Bac +2

BACCALAURÉAT SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES - Spécialité Sciences politiques

Expériences professionnelles

2020 à ce jour :

Appui technique chez Carrefour Banque

- Appui décisionnel : Validation de la conformité et de la faisabilité des dossiers des services d'études de prêt, de recouvrement et des agences France entière.
- FORMATION : Animation des sessions de formations produits aux nouveaux salariés en produits d'assurance et financiers, formations aux techniques et outils de vente (objections/argumentaire) gestion de conflits et défense.

Rappel LCB FT annuel.

- CONTRÔLE DES PROCÉDURES : Mises à jour régulière des règles de l'entreprise (Mises en marché déployées deux fois par semaine) avec le service conformité

2013 - 2019 :

Conseiller Commercial chez Carrefour Banque sur La Ville Du Bois

- ACCUEIL : Accueil physique et téléphonique des clients.
- REBOND COMMERCIAL : Découverte des besoins clients, optimisation du contact, propositions d'offres commerciales en banque et assurance.
- DÉVELOPPEMENT DES VENTES : Souscription de produits bancaires, produits d'assurance de biens et de personnes, produits d'épargne (études des avoirs, des charges, puis ventes adaptées aux besoins des clients).
- PROSPECTION CLIENTS : Démarchage téléphonique et approche directe en magasin, création et distribution de mailing selon les objectifs.
- GESTION BACK-OFFICE : Construction, mise à jour et suivi des dossiers, veille quotidienne des mouvements financiers en agence (Contrôle d'identité, analyse du risque, contrôles conformité, vérification des fichiers d'incidents de paiement et des fichiers de Banque de France).

2011 - 2013 :

Développeur des ventes chez Carrefour Banque

- **EXPERTISE TECHNIQUE** : Recueil des dossiers sensibles du réseau pour analyse approfondie et avis (validation, refus), propositions d'offres complémentaires adaptées, suivi des demandes clients (augmentation de plafond d'achat, financements, rachats de crédits), accompagnement des conseillers commerciaux.
- **CONTRÔLE DES PROCÉDURES** : Validation de la conformité des dossiers, mise à jour régulière des règles de l'entreprise.
- **FORMATION** : Produits financiers, produits d'assurance et d'épargne, (Moyens de paiement, compte sur livret, habitation, automobile, accidents de la vie).

2011 - 2011 :

Agent de recouvrement chez Carrefour Banque

- **DOSSIERS DE RECOUVREMENT** : Traitement des dossiers litigieux par téléphone (discours plus incisif en fonction des incidents), briefs et challenges quotidiens en équipe.
- **CHALLENGE** : Objectifs individuels sur le remboursement et la clôture des dossiers, challenges collectifs basés sur la répartition des dossiers en fonction des primes réalisables, études de cas conflictuels ou sensibles.
- **FORMATION** : Découverte des activités d'organisme de crédit, apprentissage des techniques de recouvrement (sketchs, mise en situation)

2010 - 2011 :

Conseiller Clientèle chez Cofinoga - Centre Commercial sur Evry

- **DÉCOUVERTE DU TRAVAIL** : Ateliers d'entretiens, apprentissage des produits bancaires (cartes, facilités de paiement).
- **ORGANISATION** : Préparation et suivi des rendez-vous des conseillers (découverte besoins, relances téléphoniques)

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Conseiller Commercial/Développeur des ventes

Permis

Permis B