

**Rodrigue K.** - Né en 2004  
**97211 Rivière-pilote Martinique**  
**3 ans d'expérience**  
**Réf : 2407290914**

## Conseiller en gestion de patrimoine

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2004** : Bac +4 à Institut Supérieur du Commerce de Paris sur Paris  
Formation; option" Finance" Niveau Bac + 4

**2001** : Préparation HEC à Lycée BELLEVUE- FORT DE FRANCE sur Martinique  
Préparation HEC

**1999** : Bac à Lycée MONGERALD - sur Martinique

### Expériences professionnelles

---

#### **12/2005 à ce jour :**

Conseiller en gestion de patrimoine chez Gifp - Paris 13ème sur Paris  
\* Développer, conseiller et fidéliser un portefeuille de clients privés.  
\* Vente de solutions patrimoniales sur-mesure, Produits déflScalisés (de Robien, Girardin, LMP, ZRR...)

#### **09/2004 - 01/2005 :**

Télé conseiller chez Prospects Et Conseiller Clientèle (orange)

#### **01/2004 - 07/2004 :**

Chargé de clientèle Banquassurance à distance chez Montage De Dossiers De Financement De Crédit Ou D'assurance  
Montage de dossiers de financement de crédit ou d'assurance  
o Partie commercial :Conseiller les clients par téléphone sur leur projet de crédit ou d'assurance , Vendre le produit de crédit ou d'assurance adapté , Réception d'appel , prise de RDV, suivi client

#### **06/2003 - 08/2003 :**

Chargé d'études sur Paris  
\* Réalisation d'une étude de marché spécifique et du business plan dans le cadre de la création de cette entreprise

#### **2003 à ce jour :**

Assistant régisseur chez - Services En Entreprises sur Boulogne-billancourt  
Implantation, supervision et animation des activités pour le compte de grandes entreprise DAVIGEL, TOTAL, PMU, BRED...

**07/2002 - 08/2002 :**

Assistant conseiller financier chez Arca Patrimoine - Boulogne - Billancourt

\*Prospection téléphonique et prise de RD V. Objectif: 4 RDV par jour en moyenne, atteint.

\*Conseiller et vendre les produits financiers, assurer le suivi des clients sous

Access

**2001 - 2003 :**

BDS ISC

o Res p o n s a b l e c o m m u n i c a t i o n : c r é a t i o n d' u n p ô l e c o m m u n i c a t i o n p u i s

coordination des différents pôles sportifs , promotion des différents

évènements

## Langues

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

accueil client, animation des activités, Montage, vendre les produits, Réception d'appel, enquêtes, dossiers de financement, financiers, gestion de patrimoine, assurer le suivi des clients, Prospection téléphonique, Finance, Vente de solutions, Conseiller les clients, Réalisation d'une étude de marché

## Centres d'intérêts

---

Responsable communication, Football, Tennis, Yoles rondes, Musique caribéenne, Cinéma Les cultures, Voyages, en Guyane française