

Louis-antoine H. - Né
54390 Frouard
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2501110751



Conseiller clientèle

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

12/2015 : à IOBSP

Intermédiaire en opération Bancaire

12/2010 : Bac +5 à Ecole Supérieure de Commerce Wesford Lyon

Master en commerce international

12/2006 : Bac +2 à Lycée Institution Saint Joseph Laxou

BTS électrotechnique

12/2003 :

Baccalauréat, science technique industrielle électrotechnique

Expériences professionnelles

04/2024 - 12/2024 :

Conseiller clientèle chez Easyflex sur Nancy

Analyser les demandes de crédit, déterminer la solvabilité des demandeurs, analyser les risques, accorder ou non l'octroi d'un crédit, assurer le suivi des dossiers problématiques, définir la capacité de remboursement en fonction de la demande de crédits. Négociation habile avec les différents intervenants (banque, assurance, etc.) pour obtenir les services ou produits les plus avantageux. Gestion des demandes de crédit : information des clients, collecte des documents financiers, montage et suivi du dossier, etc. Prospection téléphonique 300 appels / jour.

08/2017 - 12/2022 :

Commercial Prospect Propriétaire chez Credistor sur Nancy

Atteindre les objectifs de ventes CA 30K€/mois. Gestion du portefeuille client. Analyse des besoins clients / Etude de la faisabilité du projet. Planification, organisation, et reporting de l'activité commercial.

09/2016 - 08/2017 :

Conseiller bancaire chez Caisse D'épargne sur Nancy

Atteindre les objectifs de ventes personnelles et agence. Prospection et accueil client. Suivi des contrats de l'élaboration à la production. Reporting. (Crédits, épargne, prévoyance, IARD).

08/2014 - 08/2016 :

Commercial Prospect Locataire chez Credistor sur Nancy

Atteindre les objectifs de ventes (CA 250k€/an). Prospection téléphonique 100 appels / jour. Gestion du portefeuille client. Analyse des besoins clients / Etude de la faisabilité du projet. Réalisation et suivi des contrats clients. Vente de produits additionnels (assurance vie, assurance groupe, VFR, ...).

02/2014 - 05/2014 :

Business developer chez Pages Jaunes sur Nancy

Atteindre les objectifs de ventes. Prospection téléphonique 200 appels / semaine. Suivi des contrats de l'élaboration à la production. Reporting.

09/2012 - 09/2013 :

Responsable point de vente chez Roc Eclerc sur Nancy

Organisation et gestion des dossiers clients. Gestion et suivi des dossiers avec les intervenants. Accueil et vente auprès des clients CA mensuel 50k€. Répondre aux objections des clients. Facturation client.

06/2009 - 06/2011 :

Chef de Projet à l'Organisation chez Banque Palatine sur Paris

Pilotage du projet mobilisation des collaborateurs sur la qualité. Réalisation d'audit interne auprès des diverses agences de la région Est. Mise en place d'actions correctives. Enquête de satisfaction client particulier.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Tennis, Football