![Une image contenant Visage humain, personne, habits, homme

Description générée automatiquement]()Une image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquementUne image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquementUne image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquement

**Conseiller Clientèle Expérimenté avec 15 ans d'expérience**

Dynamique, rigoureux et dôté d'un excellent relationnel, je me suis consacré au secteur de la relation clientèle pendant 15 ans. Passionné par le développement de relations solides avec les clients et par l'amélioration de leur expérience, j'ai prouvé ma capacité à identifier et à résoudre des problèmes complexes, à gérer plusieurs tâches simultanément et à surpasser les objectifs de vente.

Jean **Conseiller**

**Conseiller Clientèle - Banque de France (2009 - 2013)**

* Responsable de la gestion d'un portefeuille de plus de 300 clients, fournissant des services financiers et des conseils.
* Développement et mise en œuvre de stratégies pour améliorer la satisfaction de la clientèle et augmenter les ventes de produits financiers.
* Fourniture d'un service à la clientèle de haute qualité, répondant rapidement aux demandes des clients et résolvant les problèmes.
* Gestion des plaintes des clients de manière professionnelle, assurant la satisfaction du client et le maintien des relations.

**Conseiller Clientèle - Compagnie d'Assurance de Lille (2014 - 2017)**

* Assistance à plus de 500 clients avec leurs besoins en matière d'assurance, y compris l'évaluation des besoins, la recommandation de politiques et la résolution des problèmes.
* Atteint et dépassé régulièrement les objectifs de vente en offrant un excellent service à la clientèle et en établissant de solides relations avec les clients.
* Formation des nouveaux conseillers à la gestion efficace des relations avec les clients et à la vente de produits d'assurance.
* Maintenue un haut niveau de connaissance des produits d'assurance pour fournir des conseils précis et à jour aux clients.
* Excellente communication et compétences interpersonnelles
* Gestion de la relation client
* Connaissance approfondie des produits et services financiers
* Aptitude à la résolution de problèmes et à la prise de décisions
* Connaissance des réglementations bancaires et financières

**Compétences**

* Sens de l'écoute et de l'empathie
* Adaptabilité et flexibilité
* Capacité à travailler sous pression
* Sens du détail et organisation

**Langues**

* Français : langue maternelle
* Anglais : C1 (cadre européen commun de référence pour les langues)
* Espagnol : B2 (cadre européen commun de référence pour les langues)
* 2007-2008 : Licence professionnelle Management des Activités Commerciales, Université de Paris
* 2005-2007 : DUT Techniques de Commercialisation, Université de Paris

**Formation**

+336 01 02 03 04

votre.nom.prenom@gnail.com

Marseille, France

linkedin.com/votre-profil

**A propos de moi**

**Expériences Professionnelles**

**Contact**

**Qualités**