



Enock Ibalinga MUYINGI

PROFIL

Déterminé, sérieux, autonome et conscient du travail qui m'attend, je suis persuadé que je serais un élément moteur au sein de votre structure !

CONTACT

- 7 rue de Galilee
92160 ANTONY
- enock.ibalinga1@gmail.com
- 06.61.88.52.01
- Permis - B

COMPÉTENCES

- Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Compétences en finance et comptabilité
- Travail en équipe et collaboration
- Sens de l'organisation

CENTRES D'INTÉRÊT

VOYAGE

SPORT

DOCUMENTAIRE

MUSIQUE

EXPÉRIENCES

2024

HÔTE DE CAISSE - CARREFOUR, VILLENEUVE LA GARENNE

- **Enregistrement des prix des produits achetés par les clients en utilisant le système de caisse**
- **Vérification de la précision des prix et des promotions appliqués aux articles**
- **Gestion de la caisse, y compris l'ouverture et la fermeture, la vérification du fond de caisse et la comptabilisation des recettes en fin de journée**

2021

AGENT D'ACCUEIL - MEILLEURTAUX, PARIS

- **Accueil des clients dès leur arrivée en agence, en créant une atmosphère professionnelle**
- **Identification des besoins et des attentes des clients en écoutant attentivement leurs questions**
- **Assistance des clients dans la préparation et la soumission de leurs dossiers de demande de prêt, de modification de contrat ou de toute autre opération financière**

2017

VENDEUR - IDKIDS, CRÉTEIL

- **Analyse des besoins des clients à travers des questions ciblées et une écoute active, afin de proposer des solutions adaptées et personnalisées**
- **Expertise approfondie des produits vendus, y compris leurs spécifications techniques, leurs utilisations et leurs avantages par rapport à la concurrence**

2016

VENDEUR - CELIO CLUB, THIAIS

- **Démonstration des produits en mettant en avant leurs caractéristiques, avantages et bénéfices pour susciter l'intérêt et encourager l'achat**
- **Organisation de l'espace de vente pour garantir une présentation attrayante des produits et maximiser l'expérience d'achat des clients**

FORMATION

05/2025 - 2027 - **BTS Banque, Conseiller de Clientèle - Matières étudiées**

- **Conseil clientèle : compétences en conseil et accompagnement des clients sur les produits et services bancaires, évaluation des besoins financiers**
- **Gestion de portefeuille : initiation à la gestion et au suivi des portefeuilles clients, compréhension des produits d'épargne, de crédit et d'assurance**
- **Opérations bancaires : traitement des opérations courantes, connaissance des procédures de transactions et de conformité**
- **Communication commerciale : développement des compétences en communication pour le conseil, la vente de produits et la fidélisation de la clientèle**
- **Réglementation bancaire : connaissance des principes de base de la réglementation financière et bancaire**
- **Développement de la clientèle : initiation aux techniques de prospection et de développement du portefeuille clients**

2015

- **Baccalauréat Professionnel -Congo, RDC**
- **Spécialité Commerciale et Administrative**