



JANICE PASCHAL

COORDONNÉES



06 51 02 30 44



janicepaschal97220@gmail.com



Créteil



Permis + véhicule

Je souhaite intégrer une entreprise dynamique en qualité de **conseillère en patrimoine** dans le cadre du **BAC5 en alternance ECGP au sein de ICD PARIS**

JE SUIS **M.O.T.I.V.E.E** ET J'AI LE GOUT D'APPRENDRE.

COMPÉTENCES

- Sens du résultat: montée en compétence des chargés de clientèle et mettant en avant l'expérience client
- Compétences transversales: utilisation des logiciels et applications digitales pour plus d'attractivité métier
- Sens du relationnel: communiquer et travailler avec les différents interlocuteurs (les professionnels, la hiérarchie et les chargées clientèles)
- Sens de l'organisation: s'adapter aux imprévus et organiser la journée selon les files rouges
- L'esprit d'équipe: demander à mes homologues leurs avis et travailler ensemble sur l'atteinte des chiffres secteur

LOISIRS

Voyage

Miami (EF EDUCATION), Montréal, Malte, Guadeloupe, St Lucie, Marie Galante, Orlando, Maroc, Tunisie, La Dominique..

Danse Carnaval & traditionnelle

Association OTANTIK- GERICAN BASS (Vaval d'or)
Association culturelle BOUKAN à Issy les Moulineaux

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Conseillère de proximité bancaire - LA POSTE Villejuif -
(depuis septembre 2024 CDI)

- Accompagner les clients dans leur projet
- Conseiller des clients sur les produits financiers disponibles
- Établir une relation de confiance avec les clients (NPS)
- Réaliser des opérations de prospection ou de fidélisation de prospects ou de clients du portefeuille.
- Garantir l'exhaustivité et l'exactitude des données clients selon les règles de conformité bancaire.

Responsable d'Espace Commercial Multi-site à LA POSTE Ivry sur SEINE (VAL DE MARNE) - (alternance 2 ans 2022-2024)

- Management d'une équipe de 20 Chargés de Clientèle
- Gestion du portefeuille Clients Professionnels dans notre zone de chalandise en espace commercial
- Développement du C.A et suivi des résultats commerciaux du secteur
- Reporting d'activité régulier et communication des résultats
- Contrôle conformité dossier client bancaire
- Traitement des réclamations multi métiers
- Animation des réunions d'équipe
- Définition des objectifs individuels et collectifs à partir de la feuille de route fixée
- Recensement des besoins en formation et montée en compétences des collaborateurs
- Merchandising de l'espace de vente
- Conduite du changement au sein des équipes

Commerciale - CANAL + Antilles Guyane En Martinique
(Alternance 18 mois année 2021-2022)

- Accueil des prospects et clients,
- Recherche des besoins, conclure la vente, assurer le suivi SAV

En interne: Mener des actions de dynamisation pour booster la vente, élaborer des projets, suivre les commandes et maîtriser des logiciels tel que le CGA.

FORMATIONS

OCTOBRE 2022 - AOÛT 2024 | **MASTER MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT**
- GROUPE IGS/ CFA CODIS PARIS

JANVIER 2021 - DÉCEMBRE 2021 | **LICENCE PROFESSIONNEL DES MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL**
- INSTITUT DE LA FONCTION COMMERCIALE - ZONE DE LA LÉZARDE- MARTINIQUE (LAMENTIN)

SEPTEMBRE 2018- JUIN 2020 | **BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES**
- LYCÉE VICTOR SCHOELCHER-MARTINIQUE - FORT - DE FRANCE