

RAULIA MFOUMOU

CONSEILLÈRE BANCAIRE

CONTACT

07 62 25 69 14

mfoumouraulia@gmail.com

1 Rue Victor Schoelcher
95310 Saint-Ouen-
L'aumône

COMPÉTENCES

- Adaptabilité
- Travail en équipe
- Communication
- Autonomie
- Leadership
- Esprit d'initiative
- Gestion de projet

LANGUES

- Anglais
- FRANÇAIS
- ESPAGNOL

CENTRES D'INTERETS

Projets associatifs

2010 membre d'une association nommée ASTM (association solidarité transformation du manioc)

CONTACT

07 62 25 69 14

mfoumouraulia@gmail.com

1 Rue Victor Schoelcher
95310 Saint-Ouen-
L'aumône

COMPÉTENCES

- Adaptabilité
- Travail en équipe
- Communication
- Autonomie
- Leadership
- Esprit d'initiative
- Gestion de projet

LANGUES

- Anglais
- FRANÇAIS
- ESPAGNOL

CENTRES D'INTERETS

Projets associatifs

2010 membre d'une association nommée ASTM (association solidarité transformation du manioc)



MES OBJECTIFS

JE SUIS RAULIA MFOUMOU, CANDIDATE EN MASTER BAC+5 EN BANQUE PATRIMONIALE, À LA RECHERCHE D'UNE ALTERNANCE POUR METTRE EN PRATIQUE MES COMPÉTENCES. PASSIONNÉE PAR LE COMMERCE, JE ME DISTINGUE PAR MON ENGAGEMENT, MA RIGUEUR ET MA CAPACITÉ D'ADAPTATION. SOCIABLE ET MOTIVÉE, JE SUIS DÉTERMINÉE À CONTRIBUER ACTIVEMENT À LA RÉUSSITE DE VOTRE ENTREPRISE TOUT EN ENRICHISSANT MON EXPERTISE DANS LE SECTEUR BANCAIRE.



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CONSEILLÈRE HAUT DE GAMME

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

DEPUIS 2019

- **Gestion et Fidélisation d'un Portefeuille Client :**
Accompagner des clients fortunés en proposant des solutions personnalisées pour optimiser et valoriser leur patrimoine.
- **Conseil en Stratégie Patrimoniale :**
Analyser la situation financière et fiscale des clients pour proposer des produits adaptés (placements, épargne, défiscalisation, succession).
- **Développement et Prospection :**
Renforcer la relation client, identifier de nouveaux besoins, et développer le portefeuille à travers des actions ciblées et un suivi régulier.

CONSEILLÈRE BANQUE

HSBC

2018 - 2019

- **Gestion de la Relation Client :**
Accueillir les clients, comprendre leurs besoins et leur apporter des solutions adaptées pour répondre à leurs attentes (ouverture de compte, épargne, services courants).
- **Commercialisation de Produits Bancaires :**
Proposer et vendre des produits et services bancaires (cartes, crédits, assurances) pour développer le portefeuille client.
- **Gestion Opérationnelle :**
Assurer le suivi des opérations courantes (virements, chèques, gestion des comptes) tout en veillant à la conformité des transactions et à la satisfaction client.



FORMATION

MASTER SCIENCES ECONOMIQUES ET SOCIALES OPTION ORGANISATION DES ENTREPRISES, UNIVERSITÉ PARIS OUEST NANTERRE LA DÉFENSE 2015-2014

NIVEAU BAC +4

LICENCE ADMINISTRATION ECONOMIQUE ET SOCIALE (AES) OPTION RESSOURCES HUMAINES, UNIVERSITÉ PARIS OUEST NANTERRE LA DÉFENSE 2013-2009

LICENCE