



# Ilan Aitali

RECHERCHE D'ALTERNANCE BAC +6

Futur diplômé d'un Master 2 en Stratégie et Ingénierie Commerciale (septembre 2025), avec une expérience en alternance dans l'expertise financière. Je débuterai un MBA en gestion des risques, contrôle et conformité à l'ESAM PARIS en 2025/2026 et recherche une alternance pour approfondir mes compétences et apporter ma valeur ajoutée.

## COORDONNÉES

- 0766355242
- ilanaitali0@gmail.com
- 23ans
- Permis B / Véhiculé
- www.linkedin.com/in/aitali-ilan

## COMPÉTENCES

- Prise de parole en public
- Maîtrise des outils informatiques
- Patience et persévérance
- Gestion du stress
- Confiance en soi

## CENTRES D'INTÉRÊT

- Pratique du théâtre - Cours Florent depuis 1 an.
- Cinéma - Cinéphile passionné par l'histoire du 7<sup>e</sup> art.
- Beaux-Arts - Participation à un échange académique d'1 mois à l'Académie des Beaux-Arts de Milan, Italie.
- Restauration et Gastronomie - Passionné depuis l'enfance, inspiré par l'expérience de mon père restaurateur.

## LANGUES

Français

Langue maternelle

Anglais

Courant

IELTS 7/9

Espagnol

Courant

## PARCOURS PROFESSIONNEL

### *Chargé D'études et De Projets D'expertise*

AXA - Nanterre - Contrat en alternance

- 09/2023 - Actuel
- Coordination : Organisation et suivi des réunions en intégrant les enjeux financiers des assurances.
  - Reporting : Élaboration de rapports et suivi des indicateurs financiers des assurances.
  - Collaboration commerciale : Identification des besoins des agents en assurant l'adéquation financière des solutions proposées.
  - Gestion de projets : Suivi des avancées en assurant l'alignement avec les exigences financières et la gestion des risques.
  - Présentations : Animation de présentations et gestion de la documentation en valorisant les aspects financiers des assurances.

### *Conseiller clientèle bancaire*

BNP PARIBAS - Paris 12 - CDD

- 03/2023 - 08/2023
- Conseil client : Orientation vers des produits adaptés, en tenant compte de la situation financière et des objectifs de chaque client.
  - Gestion des portefeuilles clients : Diversification et recommandations pour maximiser la rentabilité en maîtrisant les risques.
  - Opérations bancaires : Gestion optimisée des flux financiers dans le respect des réglementations.
  - Support client : Accompagnement multicanal sur la gestion financière, les placements et la sécurisation des transactions.

### *Commercial point de vente*

SKECHERS - Paris 01 - CDD

- 09/2022 - 01/2023
- Merchandising : Optimisation de la présentation des produits pour maximiser leur rentabilité.
  - Suivi des performances : Analyse des ventes et objectifs, en mettant en lumière marges et contribution au chiffre d'affaires.
  - Gestion des litiges : Résolution rapide des problèmes clients, tout en minimisant l'impact financier des remboursements.
  - Accueil client : Conseil sur les produits adaptés, en tenant compte du budget et des meilleures offres.

## FORMATION

09/2023 - 09/2025

Master 2 Stratégie et Ingénierie Commerciale

Paris School of Business - Paris

(En cours)

09/2020 - 07/2023

Programme Grande École (Bachelor - 3 ans) Finance, Commerce, Economie et Droit

Paris School of Business - Paris

Finalisé en juillet 2023

09/2017 - 07/2020

Baccalauréat Economique Et Social Spécialité Maths

Lycée Camille Claudel - Pontault-Combault - Mention Assez Bien