



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 débiterai 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 / Vehiculé



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^e 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