

Fadoi El Mazouzi

Profil Professionnel

Employée motivée, recherchant toujours à délivrer un service client de qualité, notamment grâce à mes solides compétences en communication.

Parcours professionnel

Banque C.I.C / Ma French Banque - Chargée de clientèle

Lille - CDD

12/2021 - Actuel mission intérimaire

- Prospection téléphonique à partir d'une liste de prospects fournie (particuliers et professionnels), suivi du script commercial, enregistrement des résultats dans le tableau de suivi.
- Réponse aux demandes de renseignement (fonctionnement du compte bancaire, produits et services, renouvellement de carte et de chéquier, utilisation de l'application mobile ...).
- Conduite des rendez-vous clients, identification des besoins et mise en place d'un accompagnement personnalisé, élaboration des offres commerciales, établissement des contrats.
- Interactions chaleureuses avec les clients lors des rendez-vous afin de créer un climat de confiance et une relation de proximité avec eux.

Cabinet Maître Vincent Nicolas - Assistante administrative

Reims - CDI

03/2014 - 09/2019

- Exécution de tâches administratives courantes : gestion du standard téléphonique et transfert des appels, accueil et orientation des visiteurs, traitement des mails, tenue du planning.
- Assistance du Directeur pour la mise en œuvre et le suivi des projets, préparation et montage de dossiers, rapports sur l'état d'avancement des activités.
- Soutien administratif et confidentiel à l'équipe de direction et aux membres du conseil d'administration.

Clinique les bleuets - Secrétaire médicale

Reims - CDI

03/2007 - 01/2014

- Rédaction des comptes rendus médicaux avec les informations transmises par le médecin, enregistrement des documents dans la base de données, envoi des résultats aux patients. Planification des rendez-vous médicaux.
- Gestion du standard téléphonique, réponse aux demandes de renseignements, transfert de communications et prise de messages.

Groupama - Conseillère commercial en assurances

Reims - CDD

05/2006 - 01/2007

- Prospection téléphonique auprès de clients BtoB en respectant la trame commerciale, programmation de rendez-vous téléphoniques, promotion et vente des produits, atteinte des objectifs fixés.
- Hiérarchisation des tâches afin de limiter les urgences et atteindre mes objectifs en temps et en heure.
- Développement de la prospection sur le secteur géographique prédéfini, en collaboration avec l'ensemble des équipes.

✉ fadoi.zouzi@gmail.com

☎ 0660683040

📍 449 rue de Lille , 59223, Roncq

Formation

11/2021

Ecole Française Supérieur de Sophrologie

Paris, 75

RNCP : Sophrologie

06/2000

Faculté De Droit et Lettre

Reims, 51

Licence Economie et Social

06/1997

Lycée Lep d'Argonne

Sainte-Menehould, 51

Bac Pro : secrétariat comptabilité

Compétences

- Front-office
- Réactivité
- Sens de l'organisation
- Création et gestion des relations
- Leadership

Langues

Français

Langue maternelle

Anglais

Notions

Arabe

Courant

Outils Informatique

Word, Excel, PowerPoint, Access, Hermès, Sphinx, GRC, Amadeus

EL Mazouzi Fadoi

449 rue de Lille

Roncq France

Fadoi.zouzi@gmail.com

Tél : 0660683040

Objet : Candidature au poste de Commercial en Banque – Mobilité Internationale

Madame, Monsieur,

Forte d'une expérience significative dans le secteur bancaire, notamment au sein d'établissements tels que CIC, Ransat, French Bank et Groupama, je souhaite aujourd'hui mettre mes compétences au service de votre établissement. Commercialement formée et passionnée par la relation client, je suis prête à relever de nouveaux défis et à me déplacer à l'échelon international, notamment au Maroc, pays dont je suis originaire et dont je maîtrise parfaitement la langue (darija et arabe littéraire).

Grâce à mes connaissances en droit et en réglementation bancaire, acquises tout au long de mon parcours, je suis en mesure d'accompagner et de conseiller efficacement une clientèle variée. De plus, ma formation en coaching cognitif-comportemental me permet de m'adapter à toutes les situations, y compris celles impliquant des clients en situation de stress ou d'insatisfaction. Mon approche basée sur l'écoute active et la gestion des émotions constitue un atout pour fidéliser la clientèle et optimiser la satisfaction client.

Ouverte à différentes opportunités dans le secteur bancaire au Maroc, je suis convaincue que mon profil polyvalent, alliant compétences commerciales, juridiques et comportementales, correspondra à vos attentes. Je serais ravie de vous rencontrer afin d'échanger sur la manière dont je pourrais contribuer au développement de votre établissement.

Dans cette attente, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

EI Mazouzi