

ALEXANDRA COMBET-ROCHE



Contact

@ alexandra.combetroche@gmail.com

☎ 06 58 84 02 28

📍 Vaires-Sur-Marne

OBJECTIF

Forte de mon expérience professionnelle auprès de différents type de clientèle, j'ai acquis un solide sens relationnel. Je souhaite relever de nouveaux défis qui me permettront d'évoluer vers un poste de conseillère en gestion de patrimoine.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

We store (centre commercial Val d'Europe)	09/2002
Vendeuse en prêt à porter	-
- Mise en place actions commerciales ciblées afin d'augmenter les ventes de certaines pièces.	09/2004
- Accueil des clients en cabine et ventes additionnelles.	

La Banque Postale	09/2006
Conseillère financiers	-
- Accueil des prospects et clients : ouverture des comptes courants, de comptes d'épargne bancaire et financiers.	09/2007
- Gestion d'un portefeuille de 1500 clients environ.	

CIC	10/2007
Conseillère accueil	-
- Accueil des clients : délivrance des moyens de paiements et gestion des opérations courantes.	10/2010
- Gestion des automates.	
- Gestion d'un portefeuille de jeunes clients : gestion quotidienne des débiteurs, traitement des demandes clients en face à face, par mails, téléphone ou par la banque à distance, ouverture de comptes courants et d'épargne bancaire.	
- Vente de téléphonie mobile.	
- Vente d'assurances : contrats de prévoyance, de mutuelles et de multirisque habitation.	
- Développement du portefeuille de 100 à 200 clients lors de mon départ du poste, ceci grâce à la recommandation principalement.	
- Suivi des actions commerciales en cours.	

CIC et Crédit Mutuel

Chargée de clientèle particuliers

- Gestion et développement d' un portefeuille de 700 clients environ en moyenne sur chaque postes : gestion quotidienne des débiteurs, traitement en face à face, par mails, par téléphone ou par la banque à distance des demandes clients.
- Préparation et suivi des actions commerciales en cours par la prise de rdv et le rappel des clients ciblés.
- Ouverture de comptes courants, d'épargne bancaires et financières.
- Vente de contrats d'assurances : prévoyance, habitation, santé, automobile, et obsèques.
- Vente de contrats de vidéo surveillance.
- Vente immobilier neuf.

11/2010

- À nos
jours

ÉDUCATION

Medicis Alternance

BTS Actions commerciales

2002-

2004

Université de Marne La Vallée

Licence professionnelle banque

Score TOEIC :800

2007