



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Nationalité Français

Châtillon (92320)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Agent de Piste - Bagagiste, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2023 /

#### Agent de Piste - Bagagiste

Up Mater Choisy-le-Roi

*Co-activité*

*Modules de sûreté*

*11.2.3.8 / 11.2.3.9 / 11.2.6.2*

*DGR Cat 8 IATA*

*MAN TRA*

*BTS technico commercial dans les produits du bâtiment et des travaux publics*

juin 2023 / juil. 2023

#### Agent d'exploitation

Amazon France Logistique Brétigny sur Orge

*Missions:*

*- Réception des articles refusés sur les postes PACK (emballage) suite à erreur de poids, de taille de colis, du nombres de produits ou des produits endommagés, afin de régulariser rapidement et pouvoir procéder à la livraison client et maintenir un niveau de satisfaction en rapport avec la charte qualité Amazon.*

*- Traitement des articles rejetés sur les lignes PACK (emballage) pour les commandes PRIME (urgent).*

févr. 2020 / févr. 2023

#### Technicien support Assurances

Crédit Agricole Paris 12

*Missions:*

*- Assurer un rôle d'assistance et de support vis à vis du réseau commercial.*

*- Accompagner le réseau commercial dans la vente de solutions adaptées aux besoins clients.*

*- Traiter les demandes de renseignements sur les produits et les procédures vis à vis du réseau commercial.*

*- Assurer et coordonner l'adaptation, la réalisation et le suivi de la réponse aux besoins ou du traitement des opérations, en veillant à la fiabilité des solutions et à la fluidité des processus.*

févr. 2012 / janv. 2020

#### Attaché clientèle

Crédit Agricole Bourg la Reine (92)

*Missions:*

*- Accueillir et orienter les clients et prospects.*

*- Vendre des produits et services dans une logique de conseil.*

*- Intégrer le risque dans les prises de décisions (opérationnel, bancaire, de crédit, de marché...).*

*- Mettre en œuvre la réglementation et le formalisme de l'offre (crédit, collecte, flux...).*

*- Respecter les règles de conformité.*

*Mon expérience en agence bancaire m'a permis de découvrir la vente sur mesure.*

*En effet, je me devais d'apporter une réponse en proposant le (ou les) produit(s) adapté(s) aux besoins de la clientèle et des prospects tout en veillant à maîtriser et mettre en œuvre les procédures, le respect des règles de conformité, de réglementation et du formalisme de l'offre, mais également intégrer le risque dans les prises de décision (opérationnel, bancaire, de crédit,*

de marché).

Entre 2015 et 2016, en poste en agence, j'ai eu la chance de participer à la mise en place du concept d'agence ACTIVE pour inventer le modèle distributif de demain. Un véritable challenge pour la clientèle et moi-même car l'agence trouvait une nouvelle fonction, plus de digital avec du mobilier interactif, des salons conseils à la place des bureaux.

Il a donc fallu s'adapter à cette nouvelle mission.

**sept. 2008 / janv. 2012 Négociateur immobilier**

ERA Immobilier Chateaurenard (13)

Missions:

- Prospector à la recherche de biens à vendre sur un secteur géographique défini.
- L'évaluation du bien et la négociation de sa valeur avec le propriétaire puis l'établissement du mandat pour pouvoir mener la vente.
- La promotion auprès des acquéreurs potentiels en mettant en place une campagne publicitaire (annonce vitrine agence, annonce internet, contact portefeuille investisseurs).
- L'analyse des besoins et des moyens du client.
- Présentation du bien au client.
- Signature notaire.

Mon rôle de négociateur immobilier m'a permis de développer mon sens de l'écoute et d'analyse. Je devais aussi bien comprendre un besoin vendeur, qu'un besoin acheteur.

J'ai pu aiguïser mon sens du challenge et du dépassement de soi, un mandat doit être vendu.

Au niveau technique, j'ai pu me démarquer grâce à mon expérience dans le bâtiment, cela m'a permis d'assister et conseiller mes clients s'ils souhaitaient réaliser des aménagements ou travaux.

Ma connaissance d'un réseau de professionnels m'offrait une rapidité d'exécution aussi bien pour le diagnostic immobilier obligatoire (vendeur), qu'une étude bancaire (acheteur).

Tout cela m'a permis de fidéliser une clientèle.

**sept. 2004 / juin 2006 Pierre Kuentz Arles (13)**

---

## DIPLOMES ET FORMATIONS

**oct. 2001 / juin 2003 BEP Maçonnerie option Topographie - BEP**  
La Maison de Toulouse Toulouse

**sept. 1999 / juin 2001** Lycée Andréossy Castelnaudary

/ **Formation Compagnon du devoir sédentaire**

---

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

---

## CENTRES D'INTERETS

Musculation, Automobile BMW, Voyages, Rénovation, création de meubles