



OBJECTIF

Dynamique, souriant et à l'écoute, je suis une personne passionnée par les relations humaines. J'analyse les besoins de chaque client afin de le guider au mieux dans ses choix. Doté d'un excellent sens commercial et d'une présentation irréprochable, je mettrai en pratique toutes mes compétences à votre service.

COMPÉTENCES

- Conseil et vente aux particuliers
- Gestion et développement de portefeuille
- Acquisition et fidélisation de clientèle
- Analyse des besoins et négociation
- Gestion de conflits et médiation
- Suivi administratif et reporting
- Suite Office, outils CRM

QUALITÉS

- Esprit d'équipe
- Service client
- Sens de la communication et de l'écoute
- Présentation soignée
- Sociable
- Rigoureux

LANGUES

- Français | Langue maternelle
- Anglais | Niveau B1

EXPÉRIENCES

2023 — aujourd'hui

[À compléter : activité, formation, projet ou période de transition depuis avril 2023]

Contrôleur des marchés Mars 2023

Ville de Genève — Service de l'espace public

Stage de réinsertion professionnelle à 100 % — « dynamisme, rigueur et professionnalisme » (certificat de travail)

- Mise en place de la signalisation et fermeture des rues ; ouverture et levée du marché
- Appel et attribution des emplacements pour les marchands
- Contrôle des présences, des plaques d'identification et du respect des règles édictées par le service
- Désamorçage des conflits ; renseignement des marchands et des usagers

Conseiller à la clientèle — assurances & prévoyance Mai 2005 — Mars 2021

Allianz Suisse d'Assurances SA — Genève

Recommandé « à tout futur employeur » par trois agents généraux successifs

- Gestion et développement d'un portefeuille de 400 à 1000 clients privés et entreprises, produits vie et non-vie
- Accueil et contact clients ; définition et compréhension des besoins ; analyse du risque assurable
- Opérations commerciales de prospection et de promotion ; acquisition de nouveaux clients
- Conseil, élaboration et conclusion de contrats ; accompagnement des projets clients
- Fidélisation de la clientèle ; collaboration avec le service interne, le chef de vente et l'agent général
- Objectifs fixés par la Direction régulièrement atteints, parfois dépassés ; formation continue Allianz

Séjour linguistique Fév 2004 — Avr 2004

Londres — anglais

Conseiller de vente Juil 2001 — Mai 2003

B&C Europe Sàrl — Genève

- Accueil et conseil client ; développement des ventes et du marketing en Suisse et alentours
- Fidélisation des clients ; mise en place et suivi des opérations commerciales
- Respect des objectifs de vente et de l'esprit de la marque

Conseiller de vente Jan 1996 — Déc 2001

CDVD Shop — Genève

- Accueil et contact clients ; définition et compréhension des besoins
- Gestion de la caisse et des stocks ; approvisionnement et organisation des rayons
- Encaissement des paiements et comptabilisation des recettes

DIPLÔMES & CERTIFICATS

Certificat intermédiaire d'assurances AFA 2020

Institut Romand de Formation en Assurances (IRFA) — Yverdon-les-Bains

Conseiller en prévoyance et clientèle privée 2006

Allianz Suisse — Zurich

Management & Ressources Humaines 2005

Cefco — Lausanne

Marketing & Communication 2004

Cefco — Lausanne

CFC Employé de commerce

Genève (en voie d'acquisition par l'expérience)