



YVES KOCOJNI

A LA RECHERCHE D'UNE ALTERNANCE POUR UN MASTERE EN FINANCE

Professionnel, dynamique et impliqué, avec un parcours riche en réalisations et en compétences variées, j'aspire à mettre en pratique mes connaissances afin de relever de nouveaux défis et à apporter une valeur ajoutée significative à votre équipe.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CONSEILLER FINANCIER

CAISSE D'ÉPARGNE ILE DE FRANCE

Déc. 2023 - Mai 2024

- Évaluation des besoins financiers des clients et recommandation de solutions adaptées sur un portefeuille de 1200 clients
- Mise en place de plans de financement pour les projets de clients

COMMERCIAL VRP

THIRIET

Fév. 2023 - Sept. 2023

- Développement de relations solides avec les clients, garantissant leur satisfaction et fidélisation
- Prospection active et vente sur les segments B2B et B2C
- Présentation des produits et services de Thiriet, suivi de négociations et conclusion de contrats de vente.

CONSEILLER CLIENTELE PARTICULIERS

SOCIETE GENERALE

Fév. 2022 - Août 2022

- Développement des relations avec les fonctionnaires et proposition d'offres adaptées à leur statut en collaboration avec la Banque Française Mutualiste

CONSEILLER FINANCIER

LA BANQUE POSTALE

Nov. 2020 - Déc. 2021

- Formation complète en conseil financier, gestion de portefeuille et produits bancaires
- Obtention de la certification professionnelle bancaire A.M.F.

BNP PARIBAS

Sept. 2018 - Août 2019

- Accueil des clients en agence et gestion d'un portefeuille clients de 2500 clients sur l'ensemble des thématiques de la bancassurance

CONSEILLER DE VENTE

LONGCHAMP

Nov. 2016 - Août 2018

- Identification des besoins des clients afin de les guider dans leurs achats et assurer leur satisfaction et fidélisation.
- Formation des employés sur les produits, les techniques de vente et le service client.
- Gestion des plannings de l'équipe de vente

RÉALISATIONS

- Augmentation de la satisfaction clients de 45% et de la notation Google (de 2,4 étoiles à 4,1 étoiles) sur l'agence d'affectation à la Caisse d'Épargne
- Management d'une équipe de 4 personnes en période de fêtes de fin d'année chez Longchamp

COMPÉTENCES

- Gestion proactive de portefeuille clients
- Traitement des transactions financières et conseil en épargne, financement, assurance et prévoyance
- Suivi des indicateurs de performance et ajustement des stratégies pour atteindre les objectifs
- Gestion d'équipe et mise en place d'objectifs commerciaux
- Budgétisation et suivi financier
- Négociation et gestion de contrats
- Démarchage pour identifier de nouvelles opportunités commerciales
- Suivi des commandes clients, veille concurrentielle et réalisation des objectifs de vente
- Résolution de problèmes et conflits

COORDONNÉES



06.95.65.86.11



ylakocogni@gmail.com



2 cour de la ferme
94460 Valenton



Yves KOCOJNI

LANGUES

Anglais Niveau business

Allemand Bilingue

FORMATION

**Mastère 1 Finance (début oct. 2024 / 1j école - 4jrs entreprise)
Paris Pôle Alternance - Paris**

Licence Banque et Assurance
IFCV - Levallois-Perret

BTS Management des unités commerciales
Akor Alternance - Paris

CENTRES D'INTÉRÊT

Football américain, Football, films et documentaires, voyages