

Mehdi Lakrichli

Diplômé d'un master gestion de patrimoine et ancien chargé de clientèle bancaire pour les particuliers puis les professionnels et entreprises, avec 4 années d'expérience en agence mais également des missions en back-office. La satisfaction client, l'atteinte de mes objectifs et le travail d'équipe sont au centre de mes priorités. En quête de nouveaux challenges, je souhaite rejoindre une organisation où je pourrai apporter mon dynamisme et ma rigueur.

Experience

2023 à Aujourd'hui

DUNI SARL - Sainte-Hélène-du-Lac

South Europe Controlling Assistant & Site Coordinator

- Site et achats : Responsable des fournisseurs externes pour l'Europe du Sud : trouver des fournisseurs et établir des partenariats conformément à la politique d'achat du groupe et de la région. Lancer des appels d'offres, négocier et suivre les performances.
- Contrôle de gestion : Réduire les coûts et mettre en place des alternatives appropriées. Suivi et analyse des solutions.
- Soutien aux ventes : soutien à l'équipe commerciale, extraction de données sur les ventes et fourniture de rapports sur les ventes.

2022-2023

Crédit agricole - Grenoble - Chambéry

Gestionnaire Back Office Crédit Pro/Entreprise/Particulier

- Mettre en place les contrats de financement, prendre et assurer la régularisation des garanties.
- Assurer l'examen et la prise en charge des créances cédées.
- Animer la relation avec le client en vue de la meilleure utilisation de la ligne de crédit.
- Gérer un portefeuille de dossiers et de clients.
- Assurer le suivi du risque et régularisation des dossiers non conformes.
- Assurer le lien entre tous les interlocuteurs internes et externes.

2020 - 2022

Banque de Savoie - Val d'Isère/Tignes - Bellegarde

Conseiller clientèle patrimonial et professionnel

- Gérer et développer un portefeuille de 200 clients.
- Suivre au quotidien les risques et la conformité.
- Effectuer des analyses financières.
- Accompagner et conseiller mes clients en leur proposant des produits et placements adaptés (prêt immobilier, assurance, épargne, etc.).
- Développer le réseau de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires.
- Atteinte et dépassement des objectifs de vente de 20%.
- Promouvoir nos outils et services digitaux.

2019-2020

BNP - Annecy

Conseiller clientèle

- Suivre et développer un portefeuille en binôme.
- Conseiller, accompagner toutes les étapes de vie des clients.
- Effectuer des analyses financières et patrimoniales afin de proposer un service adapté à chaque client.
- Commercialiser des crédits immobiliers, des contrats d'épargne, d'assurance et de prévoyance.

2018-2019

La banque Postale - Annecy-le-Vieux

Chargé de clientèle

- Détecter les besoins de ses clients et leur proposer des services adaptés.
- Promouvoir les produits de son entreprise.
- Orienter les clients vers les interlocuteurs adaptés.
- Entretenir et développer son portefeuille client en faisant de la prospection.
- Gérer des appels entrants et sortants.
- Assurer le suivi des dossiers client.

Diplômes et Formations

Master Gestion de patrimoine

MBWAY - Annecy - 2022

Certification professionnelle « ingénieur d'Affaires ». Les enseignements abordent les aspects techniques, fiscaux, financiers et commerciaux.

Bachelor Banque & Assurance

IPAC - Annecy - 2020

Intègre les fondements stratégiques de la vente pour vous permettre d'acquérir des compétences opérationnelles dans la stratégie financière et patrimoniale.



Contact

Téléphone 06 27 81 53 78

Email mehdi.lakrichli@hotmail.com

Adresse 879 Grande Rue, 38660 Le Touvet

Âge 20/02/1995 - 28 ans

Compétences

- Travail d'équipe
- Résistance au stress
- Capacité d'adaptation
- Prises d'initiatives
- Sens relationnel
- Expression orale et écrite

Langue

Anglais - B2

Français - Langue maternelle

Informatique

Pack office

Centre d'intérêt

- Nouvelle technologie
- Investissement
- Culture Japonaise - Française
- Voyage