

Florian EMMANUELLI

" Quand on veut on peut, quand on peut on doit! " N. Bonaparte

Expériences professionnelles

- Conseiller bancaire en centre de relation client (CRC)

[Société Générale](#) à Nanterre / De mars 2022 à septembre 2023

[Poste de conseiller bancaire à distance dans un centre de relation client]

Réception d'appels entrants (60 à 100/jour) de clients à travers la France et l'étranger, mises en place de crédits renouvelable/consommation (jusqu'à 30k€/semaine), ventes de produits bancaires (20 à 40/semaine), écouter/analyser et renseigner le client pour apporter des solutions pertinentes, maîtrise du secteur bancaire et des réglementations françaises, suivi des dossiers, échanges de courriels avec les clients, formations continues pour obtenir des aptitudes bancaires supplémentaires.

- Conseiller de location motos / Conseiller de vente en équipements du motard

[BMW Motorrad](#) à Paris IVe / De mars 2021 à mars 2022

[Poste en concession automobile]

Gestion d'un centre de location de deux roues, gestion d'une flotte (12 véhicules), locations de véhicules (2 à 5/jour), mise en place de grilles tarifaires locatives, gestion administrative (assurances, cartes grise, documents clients, factures, devis...), accueil clients sur site (5 à 30/jour), appels de prospects (environ 10/jour), entretien des véhicules, application de techniques marketing, communication pour élargir le portefeuille client, ventes d'équipements de protection pour motard (environ 25 000€ de CA/semaine), gestion du stock d'équipements, envois de colis pour ventes à distance (10 à 15/semaine), contacts avec le siège BMW France et les autres concessions BMW, mises en ligne d'annonces sur les réseaux sociaux du groupe, merchandising.

- Téléconseiller commercial automobile sur véhicules d'occasions

[Capcar](#) à Paris VIIIe / De février 2020 à février 2021

[Société intermédiaire entre particuliers dans la vente et l'achat de véhicules d'occasions]

Appels de prospects (80 à 120/jour), démarche commerciale, rémunération aux signatures de contrats (environ 60/mois), vente d'un service et argumentation téléphonique, réception d'appels entrants (15 à 20/jour), positionnements sur agenda de RDV d'inspection automobile (3 à 10/jour), gestion de portefeuille (80 à 120 fiches/jour), gestion de dossiers (environ 2000/mois), participation au développement commercial via réunions journalières, travail au sein d'un centre d'appels.

- Responsable S.A.V / Conseiller commercial automobile / Chargé des retraits

[Go2roues.com](#) à Paris IIIe / De janvier 2019 à janvier 2020

[Société de vente de deux roues électriques]

- **Responsable S.A.V:** assistant de direction, intermédiaire entre techniciens/agences et clients, gestion d'une flotte de deux roues en réparations (20 à 50 véhicules/mois), pose d'accessoires ou réparations mineures, positionnements RDV (5 à 10/semaine) avec techniciens pour entretien, connaissances techniques automobiles.
- **Conseiller commercial:** ventes de véhicules électriques neufs ou d'occasions en B2B-B2C (entre 40 et 60/mois), accueil de clients aux showrooms (10 à 70/jour), appels de prospects (40 à 60/jour), gestion du standard téléphonique (appels entrants), démarches commerciales, gestion de dossiers clients et documents administratifs (100 à 200/mois): dossiers de vente, dossiers de financement, dossiers d'aide gouvernementale, permis, assurances, cerfas, livre de reprises des véhicules...
- **Chargé des retraits:** de véhicules clients en agence (2 à 5/jour) et chargé d'organisation des livraisons sur le territoire national (1 à 5/jour).

Diplômes et Formations

- Formation Secteur Bancaire (AMF)

[Société Générale](#) à Nanterre / De mars 2022 à septembre 2022

Formations et apprentissages réglementés, puis obtention de la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

- Baccalauréat Professionnel - Section Sécurité et Prévention

[Théophile Gautier](#) à Paris IVe / De septembre 2015 à décembre 2017

- PSC1 et 2, PSE1 et 2: sauveteur secouriste individuel / équipe
- SSIAP 1 et 2: chef d'équipe sécurité incendie

- Formation militaire (Chasseurs Alpains - Troupes de montagne)

[Centre de Formation Militaire du Roc Noir](#) à Chambéry / De juin 2015 à septembre 2015



📞 06 52 22 33 01

✉️ florian13t@hotmail.fr

🏠 2 Rue Des Longues Raies
Franconville (95130)

📅 26 ans

Compétences

- Aisance relationnelle / rédactionnelle
- Empathique
- Rigoureux
- Polyvalent

Langues

Anglais A2-B1
(niveau intermédiaire)

Maîtrise informatique

Outils: Agile CRM - Hubspot - Ringover - Aircall - 360 Vision - Contact - WordPress - Outlook - Gmail - Slack - Discord