|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Une image contenant Visage humain, habits, personne, portrait  Description générée automatiquement profil Commercial expérimenté avec une connaissance approfondie des ventes. Expérience dans les négociations commerciales et la gestion des clients.  Capacité à développer des relations clients solides et à atteindre les objectifs commerciaux fixés. Contact TÉLÉPHONE :  0658989547  LINKEDIN :  www.linkedin.com/in  E-MAIL :  Lahcene.slamani@gmail.com Compétences Négociation  Vente  Communication  Prospection  Analyse des besoins  Résolution de problèmes  Organisation  Adaptabilité  Persévérant Langues Anglais : Compétences professionnelles |  | LAHCENE SLAMANI parcours professionnelConseiller Axa Epargne & Prévoyance – Axa, L’Isle d’Abeau 2023 - à présent   * Analyser les besoins des clients et leur proposer des solutions adaptées. * Suivre et fidéliser la clientèle en assurant un suivi régulier et personnalisé. * Conseiller les clients dans leur choix de produits d'épargne et de prévoyance AXA. * Gestion d'un portefeuille client et développement de nouvelles relations commerciales. * Participation active à des salons professionnels et foires commerciales pour promouvoir les produits de l'entreprise.  Conseiller clientèle – Crédit Agricole, Lyon 2019 – 2022   * Gestion de portefeuille clients et conseil personnalisé en matière de produits bancaires et d'assurances. * Gestion des réclamations clients et résolution de problèmes de manière efficace et rapide. * Expérience de gestion d'une équipe de 2 personnes et formation des nouveaux arrivants. * Analyse de dossiers de crédit consommation, en veillant au respect des normes légales et internes.  Conseiller clientèle – La Banque Postale, Saint Priest 2017 – 2019   * Maîtrise des outils de gestion de la relation client (CRM) pour fournir un service client de qualité. * Capacité à résoudre les problèmes rapidement et efficacement pour garantir la satisfaction du client. * Prospection téléphonique et démarchage sur le terrain  Conseiller patrimoine – Infinity Capital, Lyon 2015 – 2016   * Capacité à développer des relations solides et à fidéliser les clients. * Connaissance approfondie des produits financiers et des stratégies d'investissement. * Prospection téléphonique et physique  FORMATIONLicence RDC option Banque Assurance Juin 2019  CCO et CFPB BTS NRC Juin 2014  INFA |