



CONTACT

- Amna Trabelsi
- trabelsiamna726@gmail.com
- +33 766366425
- Permis B
- Mobile sur toute la France
- Française

COMPÉTENCES

Langues :

- Français : Bilingue
- Anglais : Niveau intermédiaire
- Italien : Débutante
- Arabe: Langue Maternelle

Autres :

- Pack Office : Word, Excel, Power Point
- Canva
- R
- Stata , VBA

Hard Skills :

- Principes de l'assurance et de la gestion des sinistres
- Analyse financière, principaux ratios financiers
- Gestion de portefeuille et analyse des investissements
- Compétences en économétrie et analyse de données
- Connaissance des produits financiers (actions, obligations, dérivés)

ATOUTS

- Esprit d'équipe
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Ecoute
- Gestion du temps et réactivité
- Curiosité

CERTIFICATS

- Business développement
- Public Speaking
- Entreprenariat

INTÉRÊT

- Photographie
- Tennis
- Cinéma

Actuellement en deuxième année de Master spécialisé en Monnaie, Banque, Finance, et Assurance à l'Université de Picardie Jules Verne, je suis à la recherche d'un stage de fin d'études de quatre à six mois pour finaliser mon cursus.

Motivée à entamer ma carrière professionnelle, je me distingue par mon enthousiasme, ma rigueur, et mon approche proactive.

Je bénéficie d'une forte base en gestion et finance, complétée par d'excellentes aptitudes à l'écoute, une grande disponibilité, et une capacité à réagir efficacement aux situations.

PARCOURS UNIVERSITAIRE

2023-2024 | Université de Picardie Jules Verne (UPJV)

Master 2 Monnaie, Banque, Finance, Assurance - Banque Finance

2022-2023 | Université de Picardie Jules Verne (UPJV)

Master 1 en Monnaie Banque Assurance Finance

2018-2021 | Ecole supérieure des sciences économiques et commerciales (ESSEC)

Licence en Economie appliqué avec une spécialité en Assurance Banque Finance

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Stage : Conseillère Clientèle Professionnels - BIAT

06/2023 - 09/2023

- Accompagner et conseiller vos clients sur le développement de leur activité, et suivre leur rentabilité
- Proposer des produits et services adaptés (financement, investissement, etc.)
- Monter et suivre les dossiers de financement
- Maîtriser les risques liés à l'activité de vos clients
- Assurer un soutien opérationnel à l'équipe commerciale (aide commerciale préparation rdv et post rdv)

Stage : Analyste crédit aux particuliers - Tunisian Saudi Bank

03/2022 - 06/2022

- Réaliser des études permettant de déterminer les liens risques/rentabilité.
- Etudier les dossiers de crédits (rechercher les informations sur l'emprunteur, calculer sa capacité d'emprunt, réaliser différents calculs (ratio de rentabilité par exemple) et donner un avis
- Gestion des dossiers clients (mise à jour des dossiers, répondre au demande client.)
- Contribution à l'évolution des modalités de définition du profil des risques des client
- Communiquer les résolutions du Comité de Crédit et participer aux réunions pour contribuer aux décisions
- La réalisation d'analyses quantitatives et qualitatives en risques et résultats sur le périmètre du groupe TSB
- Suivi du portefeuille (secteurs, montants, objets financés, risque...)
- Support à la préparation des dossiers de crédit (analyse financière, connaissance client, analyse du projet, respect des procédures...)

Stage - Tunisian Saudi Bank

06/2021 - 09/2021

- Fidélisation des clients (communication régulière par téléphone ou email)
- Organiser les Rendez-vous clients, suivi des opérations en collaboration avec le service commercial
- Evaluer la viabilité financière de projets d'investissement en analysant les états financiers, en réalisant des prévisions de flux de trésorerie
- Gérer la distribution et l'encaissement de chèques pour les clients.
- Accueillir et traiter les demandes de la clientèle relatives à la tenue de compte, l'information sur les produits et les services

Stage Assurance de Personne | STAR

02/2019 - 05/2019

- Participer à la mise en place de procédures d'optimisation des processus.
- Gérer et suivre les opérations liées à l'assurance vie
- Participation à des projets d'amélioration
- Gérer la relation avec les clients de l'assurance