

Nicolas LEROOY

866, route des Transhumances – 84530 Villelaure | 06 38 42 52 30 | nico@nl-images.com

Conseiller Clientèle confirmé, 18 ans d'expérience : fidélisation et satisfaction clients, esprit d'équipe, responsabilité, développement et pilotage des objectifs, agilité et adaptabilité, disponibilité rapide, AMF.

EXPERIENCE

[Sept. 2023 - Aujourd'hui] – Conseiller Clientèle : Adjoint Directeur d'Agence SG SMC

- > **Suivi des objectifs** de l'équipe afin de les réaliser ensemble et définir des plans d'action communs.
- > **Animation de réunions d'informations** patrimoniales et commerciales.
- > **Seconder le directeur d'agence** dans la vie quotidienne d'une agence bancaire multisites

[Mai 2020 > Sept. 2023] – Conseiller Clientèle / Clientèle Patrimoniale : CE PAC

- > Mener un **bilan patrimonial** afin de protéger et développer le patrimoine des clients particuliers et professions libérales.
- > Evoquer les **problématiques de transmission** propres à chaque client.
- > **Développement de portefeuille** via recommandation, actions menées en agence, et prescripteurs
- > **Formation des nouveaux arrivants** à la gestion d'un portefeuille, montage de prêt immobilier/conso.

> **Résultats année 2022** : 26 dossiers immobilier pour 5 millions d'encours, 750.000€ d'encours de crédit consommation et 650.000€ de collecte en assurance vie dont 30% d'UC, 82 contrats IARD et 41 contrats prévoyance.

[Novembre 2006 > Mai 2020] – Conseiller Clientèle : CIC Marseille, Aix, Venelles

- > **Approche globale** des besoins de la clientèle pour apporter des **solutions bancaires, protection, téléphonie**.
- > **Analyse, montage, contrôle et gestion** des dossiers de crédits immobilier et consommation.
- > **Gestion des risques au quotidien** : suivi régulier des comptes à risques, être force de proposition pour éviter une dégradation de la situation.
- > **Fidélisation de la clientèle** par mon travail **d'écoute active, réactivité et la satisfaction** mes interlocuteurs.
- > **Formations à l'accueil clientèle** et aux produits bancaires sur plateforme téléphonique entrante
- > **Tenue de la caisse** / gestion complète de la zone de dépôts en libre-service ainsi que des différentes tâches administratives et commerciales du guichet.

FORMATIONS

2023 – Formation gestion de patrimoine – HARVEST FIDROIT

2011 – 2013 : BP Banque | Certification AMF

2002 – 2006 – Bac S | IUT Informatique | Licence Attaché Commercial

INTERETS

[2006 > aujourd'hui] – Photographe / rédacteur Auteur

> Photographe et rédacteur d'articles journalistiques en F1 : www.motorsinside.com média accrédité FIA.

0 Rédiger rapidement de manière **synthétique, et concise**.

0 **Adaptabilité** aux conditions, aux imprévus, compréhension et manipulation de différents **outils informatique**

Pratique du triathlon, du trail et du crossfit en club, avec **encadrement de séances d'entraînements** →

Développement sportif en équipe afin de progresser ensemble, planifier et atteindre nos objectifs sportifs de l'année.