

Rosenie LALANNE

RESPONSABLE CLIENTELE PARTICULIER

Savoir détecter les besoins des clients et mener une démarche commerciale adaptée. Assurer la vente de produits et services bancaires de base par la valorisation de leur patrimoine, en élaborant avec chacun une stratégie d'investissement personnalisée.

- rosenie.lalanne@gmail.com
- 63 Rue Constance Pascal 77000 Melun
- 32 ans
- Permis B
- Véhicule personnel
- Paris
- 06 26 91 16 96
- Télétravail ou présentiel

Langues

Anglais
B1 : Vocabulaire du quotidien

Centres d'intérêt

Activités culturelles
Chant, danse

Sport
Course pied, natation

Lecture
Lecture : Gestion financière, immobilier, motivation

Cinéma
Comédie, Fiction, Action

Informatique

Pack microsoft office
word, excel, powerpoint, outlook, onenote, teams

Diplômes et Formations

AMF
Septembre 2017 BARCHEN Paris

IOBSP
De janvier 2021 à mai 2021 A distance France
IOBSP 150h Courtier immobilier CACES 1 et 3 : validé TOEIC : En cours Voltaire: orthographe technique score 378 AMF: 23/06/2017

Master Gestion en Patrimoine
Depuis octobre 2023 IAE Créteil

Licence Banque et assurances
De septembre 2015 à septembre 2016 Sénart Lieusaint

BTS NRC
De septembre 2014 à septembre 2015 IFCV Levallois-Perret

Expériences professionnelles

Conseiller adjoint Banque privée
Depuis juin 2024 LCL Paris
Prendre en charge la globalité de offre< Banque au quotidien >(prise de rendez-vous, montage de crédits simples, conseil sur l'épargne, cartes bancaires assurances, etc.) Assurer le suivi des opérations en cours et la qualité de service Promouvoir les produits et services dédiés a la clientele LCL Banque Privée via les différents canaux

Conseiller privé
De mai 2021 à juin 2024 LCL France
Garantir la qualité de l'ensemble de la relation client : interlocuteur oivot du client privé pour l'actif et le passif. Détecter e potentiel de développement avec les clients. Prospecter en rencontrant des clients de la banque LCL suivis par les agences. les centres d'affaires professionnels et entreprises. Connaitre précisément les produits de la banque et, en particulier, l'offre Bourse OPCVM, titres en direct...)

CONSEILLER PREMIUM
De janvier 2019 à mai 2021 HSBC Paris
. Gérer, fidéliser 21 t développer les relations commerciales avec une clientéle a fort potentiel de développement. Instaurer des relations de confiance et devenir eur conseiller Par un conseil permettant de faire fructifier le patrimoine des clients, P ar la vente des produits et services adaptés a leurs besoins placements protection crédits banque au quotidien p ar l'analyse réguliere des portefeuilles érifier que les solutions sont oujours adaptées et : détecter] les opportunités d'investissement