

Herve GNAHORE

Gestionnaire de la relation client

✉ gnahoreherve@gmail.com
🏠 Achères, France, 78260
📍 France entière
☎ 0652462265

Langues

Anglais
Moyen

Espagnol
Moyen

Atouts

Rédaction, expression orale

Bon état d'esprit

professionnel et assidu

Centres d'intérêt

Culture générale

Bénévole du secours catholique
caritas france

Professionnel orienté vers les résultats, j'ai une passion pour le secteur de la banque et de la finance. sérieux et assidu, je recherche une entreprise au sein de laquelle je pourrai m'épanouir. Mon objectif est d'apporter mes connaissances au service d'une entreprise dynamique et innovante.

Expériences professionnelles

- **Chargé d'affaires cash management adjoint en alternance**
De novembre 2022 à mai 2024 BNP-Paribas Paris, France
Mise en place de contrats monétiques, télématiques et commerçants.
Suivi client en collaboration avec l'équipe commerciale pour garantir une expérience client de qualité.
Participation aux appels clients, avec présentation des produits et solutions de cash management.
Réalisation d'audits des contrats commerciaux pour assurer conformité et efficacité.
Préparation des comités flux avec revue intégrale des portefeuilles et identification d'opportunités stratégiques.
- **Promoteur animateur commercial**
De juin 2019 à juin 2022 Dmf sales & marketing Asnières-sur-seine, France
Proposer une expérience client unique
Développer les ventes et la fidélité à la marque
Assurer la visibilité des produits
Surveiller les stocks
Reporting quotidien des activités
- **Stage assistant administratif et commercial**
De juin 2016 à octobre 2016 Select Autos négocce Mesnil-en-thelle, France
Mise à jour de logiciels commerciaux.
Tâches de gestion comptable
Activités du service après vente

Diplômes et Formations

- **Bachelor Banque finance option conseiller clients professionnels double relation**
D'octobre 2022 à mai 2024 L'Ecole supérieure de la banque Paris, France
Connaître, développer, entretenir son portefeuille de clients professionnels
Gérer les risques des professionnels
Développer la relation avec un client professionnel

Compétences

Techniques de vente

Sens de contact et de la négociation

Analyse d'un bilan financier

Informatique

Pack office

Logiciels bancaires