

Barbara SIMON



Informations personnelles

Nom

Barbara SIMON

Adresse e-mail

babousimon98@yahoo.fr

Numéro de téléphone

+33 7 77 36 61 87

Adresse

Calle Antonia Calas, 10
28053 MADRID

Date de naissance

14 décembre 1998

LinkedIn

[linkedin.com/in/barbara-simon-4242b5383](https://www.linkedin.com/in/barbara-simon-4242b5383)

Compétences

Personne fiable (respect des délais/ sens des responsabilités/ rigueur/ implication)

Analyse financière et patrimoniale

Conseil en épargne, investissement et assurance

Gestion administrative et conformité

Gestion des risques

Sens des priorités et de l'organisation (planification,

Profil

Conseillère bancaire expérimentée, j'ai développé une solide expertise dans l'accompagnement de clients en matière d'épargne, de financement, d'assurance et d'investissement. La gestion d'un portefeuille de plus de 1 500 clients m'a permis de renforcer mes compétences en analyse financière, gestion des risques, conformité et développement commercial. Reconnue pour mon sens du conseil, ma rigueur et ma capacité à créer une relation de confiance durable, j'allie exigence professionnelle, performance et qualité de service. Aujourd'hui, je souhaite poursuivre mon développement au sein d'un environnement bancaire stimulant et exigeant, où je pourrai mettre à profit mes compétences tout en continuant à apprendre et à évoluer.

Formation

AMF / ORIAS / DCI

LCL CASA, BORDEAUX

Baccalauréat général Littéraire / + Option histoire des Arts

Lycée Montesquieu, Bordeaux

Expérience professionnelle

de juil. 2023 à avr. 2026

Conseillère clientèle banque et assurance

LCL CASA, Bordeaux, France

- Gestion et développement d'un portefeuille de 1 532 clients particuliers.
- Conseil en épargne, crédit, assurance et fiscalité, transmission, conseil en investissement selon les besoins et objectifs des clients.
- Analyse des situations financières et patrimoniales afin de proposer des solutions adaptées.
- Garantie de la conformité réglementaire des opérations et contribution à la maîtrise des risques.
- Développement du chiffre d'affaires et fidélisation de la clientèle.
- Dépassement des objectifs commerciaux : 120 % en N-1 et 116 % en N-2.

de nov. 2022 à juin 2023

Responsable de magasin

SANDRO, Bordeaux, France

- Pilotage de l'activité commerciale du point de vente et suivi des indicateurs de performance.
- Management et accompagnement de l'équipe dans l'atteinte des objectifs.
- Analyse des résultats et mise en œuvre de plans d'actions visant à optimiser la performance commerciale, reporting.
- Développement de la satisfaction et de la

priorisation des tâches, gestion du temps)

Gestion de portefeuille clients

Sens du relationnel (capacité à s'adapter à tout type d'interlocuteurs) à l'écoute avec une ouverture d'esprit

Sens de la négociation

Analyse de performance

Langues

Espagnol



Anglais



Centres d'intérêt

■ Sport : (6ème cross Aquitaine France), trail, musculation, piscine ski, sport en équipe

■ Musique : chant, piano, violon, concerts

■ Voyages

■ Littérature/ Podcast : développement personnel, culturel,

■ Mode

fidélisation client.

- Gestion opérationnelle du magasin dans le respect des procédures internes.

de avr. 2021 à oct. 2022

Adjointe responsable

THE KOOPLES, Bordeaux, France

- Contribution au pilotage de la performance commerciale et à l'atteinte des objectifs du point de vente.
- Management de proximité, formation et accompagnement de l'équipe.
- Développement de l'expérience client et fidélisation de la clientèle.
- Gestion opérationnelle du magasin dans le respect des standards de la marque.

de oct. 2020 à févr. 2021

Responsable de magasin

GRUNGE MAMA, Bordeaux, France

- Gestion autonome du point de vente et encadrement d'une équipe de 5 collaborateurs.
- Pilotage des opérations quotidiennes : stocks, commandes fournisseurs, organisation de l'activité et analyse des résultats.
- Analyse de l'activité commerciale et mise en œuvre d'actions contribuant à la performance du point de vente.

de 2016 à 2021

MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS LE PRÊT-À-PORTER

VOLCOM / CAMAIEU / PIMKIE, Bordeaux, France

Début de carrière dans le conseil et la vente, puis évolution vers des fonctions d'encadrement et d'accompagnement d'équipe. Développement d'une solide expertise en relation client, performance commerciale, gestion opérationnelle et analyse de l'activité, constituant les bases de mon évolution vers des postes à responsabilités puis vers le secteur bancaire.