

MOHAMED ALI SAHNOUN

Conseiller en patrimoine financier

613 263 8434
mohamedalisahnoun@gmail.com
Canada

OBJECTIF

Mon expérience dans le domaine bancaire de 11 ans m'a permis d'acquérir des compétences diverses tant dans le relationnel que dans les techniques de vente et dans la gestion du fonds de commerce. Je sais me démarquer par ailleurs par mon leadership et mon sens de la communication, et par ma capacité d'adaptation aux challenges et aux objectifs de mon métier. Je cherche à rejoindre votre équipe afin de partager avec vous mon savoir-faire. Je reste à votre disposition pour un éventuel entretien.

COMPÉTENCES

- Développer un fonds de commerce tant par la prospection que la prescription.
- Savoir analyser un fonds de commerce et définir un plan d'action individuel.
- Maîtriser la gamme des produits et services correspondant à la nature du fonds de commerce.
- Maîtriser les techniques de vente par le conseil.
- Savoir apprécier et gérer des risques tant en matière de crédit que d'opérations de Bourse.
- Capacité d'écoute
- Organisation
- Sens de la communication
- Sens commercial
- Sens du risque
- Capacité d'adaptation
- Relation client

LANGUES

Français  Anglais 

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Conseiller en patrimoine financier

Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie.

Succursale Sfax Chebbi

- Analyser le fonds de commerce, en identifier les forces et les faiblesses.
- Etablir un plan d'action commercial et ses objectifs avec le directeur d'agence. Suivre son activité, évaluer les écarts avec ses objectifs et entreprendre les actions correctives éventuellement nécessaires.
- Découvrir, conseiller les clients et commercialiser les produits de la banque en proposant les services accommodés à leurs besoins et en s'adaptant aux évolutions en termes de produits, de techniques et d'organisation, et ce en se formant et en s'informant.
- Découvrir des clients potentiels par la prospection.
- Gérer et suivre au quotidien les portefeuilles des clients.
- Conseiller les clients en matière de placements et de produits d'assurances.
- Constituer ou renouveler les dossiers engagements.
- Respecter les procédures et les règles de déontologie en vigueur et veiller à Traiter les formations E-Learning.
- Respecter les procédures et les instructions du service conformité dans les domaines de « KYC ; *Know your Customer* », « AML ; *anti money laundering* » ainsi que les sanctions relatives à la non-conformité .

Janv.2021-Nov.2022

Sfax, Tunisie

MOHAMED ALI SAHNOUN

Conseiller en patrimoine financier

613 263 8434
mohamedalisahnoun@gmail.com
Canada

Chargé de clientèle des particuliers

Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie
Agence Sfax Saltnia

Oct. 2016 – Déc.2020
Sfax, Tunisie

- Analyser le fonds de commerce, en identifier les forces et les faiblesses.
- Etablir un plan d'action commercial et ses objectifs avec le directeur d'agence.
- Découvrir, conseiller les clients et commercialiser les produits de la banque en proposant les services accommodés à leurs besoins et en s'adaptant aux évolutions en termes de produits, de techniques et d'organisation, et ce en se formant et en s'informant.
- Traiter les réclamations des clients et s'attacher à la qualité de la réponse apportée par téléphone
- Découvrir des clients potentiels par la prospection.
- Gérer et suivre au quotidien les débiteurs par l'édition et l'annotation des états.
- Traiter les opérations remarquables, constituer ou renouveler les dossiers engagements.
- Suivre son activité, évaluer les écarts avec ses objectifs et entreprendre les actions correctives éventuellement nécessaires.
- Respecter les procédures et les règles de déontologie en vigueur et veiller à Traiter les formations E-Learning.
- Respecter les procédures et les instructions du service conformité dans les domaines de « KYC ; *Know your Customer* », « AML ; *anti money laundering* » ainsi que les sanctions relatives à la non-conformité .

Chargé de clientèle des particuliers avec caisse

Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie
Agence Sfax El Jadida

Oct. 2011 – Sept.2016
Sfax, Tunisie

- Assurer les opérations de caisse en front office.
- Assurer la gestion des chèques et des chéquiers.
- Connaître les règles et les réflexes de l'accueil.
- Analyser le fonds de commerce, en identifier les forces et les faiblesses.
- Découvrir, conseiller ses clients et commercialiser les produits de la banque.
- Traiter les réclamations de ses clients et s'attacher à la qualité de la réponse apportée.
- Enrichir les dossiers réglementaires des clients.

FORMATION

Licence Fondamentale en gestion, Finances

Institut des Hautes Etudes Commerciales de Sfax

2011

Sfax, Tunisie

Diplôme National du Baccalauréat, Sciences expérimentales

Lycée Abou El Kacem Chebbi

2008

Sfax, Tunisie

CENTRES D'INTÉRÊT

- Associatif : Membre fondateur du Rotaract Club Sfax Sidi Mansour (2008)
Membre fondateur du Rotaract Club Sfax Métropole (2011)
Chef du Protocole du Rotaract Club Sfax Métropole (2012)
Membre actif du club Run in Sfax (2022)
- Sports : fitness, running, trail.
- Musique, chant.