

# Azzeddine OUKAS



“ Fort de 12 ans d'expérience dans le domaine bancaire, j'allie expertise financier et performance commerciale, au service de la satisfaction client et de la croissance d'activité.”

📞 : +33 7 58 98 21 65 📩 : Oukas.azzedine@gmail.com 🚗: Permis B📍 Montceau-les-Mines, France

## Formations :

- **Master 2 en Finance.**  
Université de Besançon. France  
2021 - 2024
- **Licence Professionnelle en Banque & Assurance.**  
Université Med 1er, Oujda, Maroc  
2015 - 2016
- **Brevet Bancaire - Métier chargé de clientèle.**  
CIFPB, Oujda, Maroc  
2014 - 2015
- **DUT en Banque & Assurance.**  
Ecole supérieure de technologie, Oujda  
2010 - 2012

## Compétences clés :

- Sens de l'écoute, capacité à convaincre, posture de conseil.
- Culture de la performance et du respect des objectifs commerciaux et qualitatifs.
- Fidélisation, conquête de nouveaux clients, approche globale des besoins.
- Élaboration et mise en œuvre d'un plan d'action commercial.
- Application rigoureuse des procédures réglementaires et de contrôle interne.

## Savoir-être professionnels:

- Sens des responsabilités.
- Exemplarité et intégrité.
- Capacité d'adaptation.

## Centres d'intérêt :

- Randonnée à Vélo.
- Digitalisation.
- Voyages et découverte.

## Expériences professionnelles :

- **Conseiller Client en ligne Boursobank- Concentrix.**  
Montceau-les-Mines, France  
Juin 2025 - Aujourd'hui
  - Conseiller, aider, traiter les demandes des clients et leur apporter les solutions adaptées à leurs besoins.
  - Réception d'appel, suivi de comptes courants et diverses opérations courantes, assistance sur les espaces personnels des clients, conseils et informations.
  - Gérer efficacement les réclamations et assurer la satisfaction client.
- **Formation professionnelle : Créer, gérer et reprendre une entreprise - CCI de l'Oise**  
Beauvais, France  
Avril 2025
- **Conseiller Patrimonial Affinité - BNP Paribas. Stage**  
Beauvais, France  
Avril - Aout 2024
  - Identifier ses objectifs patrimoniaux : protection familiale, optimisation fiscale, performance financière, transmission.
  - Etablir un bilan patrimonial personnalisé, proposer une offre bancaire
  - Apporter un appui technique aux conseillers clients de l'agence ou du réseau.
- **Responsable d'agence bancaire - Banque Populaire.**  
Oujda, Maroc  
Aout 2012 - Avril 2024
  - Développer un portefeuille client par la prospection et la recommandation.
  - Gérer le compte d'exploitation de l'agence pour optimiser sa rentabilité.
  - Organiser les activités de l'agence, répartir les tâches respectives, gérer les plannings.
  - Fixer les objectifs individuels et collectifs, suivre et accompagner les performances.
  - Contrôler les divers risques potentiels et la conformité des opérations aux procédures internes et aux consignes de sécurité.