

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.azzeddine@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 1 er, 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'interet :

- 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.
- Établir 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.