



# Stephanie BACLE

## TLD EUROPE SORIGNY

MON ORGANISATION, MA RIGUEUR ET MON ENGAGEMENT ME PERMETTENT D'ACCOMPLIR AVEC SUCCÈS LES MISSIONS QUI ME SONT CONFIEES.  
LA QUALITÉ DE MON TRAVAIL EST MA PRIORITÉ.

### COORDONNÉES

06 19 29 42 07

stephanie.bacle1@gmail.com

BALLAN-MIRE (37510)

Permis B / Véhicule

### COMPÉTENCES

- Autonome
- Polyvalente
- Organisée
- Rigoureuse
- Curieuse
- Minutieuse
- Capacité d'adaptation
- Sens de l'analyse
- Esprit d'équipe

### FORMATIONS

2022  
IMPERIAL BEAUTY - Paris (95)  
**Certificat Formation Expertise en soin et traitement de la peau.**

2017-2018  
CFPB - Labège (31)  
**BTS Banque**

2014-2015  
Natixis - Toulouse (31)  
**AMF Finance**

2010-2012  
Campus IGS- Blagnac (31)  
**BTS MUC**

### CENTRES D'INTÉRÊT

- Sport
- Voyages
- Famille & Amis

### EXPÉRIENCES

03/2022 - Actuel

#### EXPERTE EN SOIN DE LA PEAU

**Entreprenariat** | Ballan-Miré

- Prospection et Communication des réseaux
- Diagnostique de la peau, pratique du soin adapté, conseils et suivi
- Fidélisation et Offres commerciales
- Gestion des stocks
- Comptabilité, calcul des coûts, de la marge, de la rentabilité, du CA, du bénéfice mensuel et annuel (Pack Office)

02/2020 - 01/2022

#### COURTIERE EN CREDIT IMMOBILIER

**API Financement** | Tours | CDI

- Expansion du réseau : 576 nouveaux contacts annuels via recommandations d'agents immobiliers
- Rendez-vous clients : promotion de l'entreprise, analyse des besoins et propositions de solutions financière et d'assurance.
- Évaluation de la situation financière des clients pour gérer les risques
- Préparation et vérification des dossiers clients
- Négociations avec les partenaires bancaires pour le financement de projets immobiliers
- Gestion des transactions et coordination entre les parties

08/2018 - 01/2020

#### CONSEILLÈRE PARTICULIERS

**Caisse d'Épargne** | Notre-Dame-d'Océ | CDI

- Gestion de portefeuille clients : vente de produits financiers, d'assurances et de prévoyances, conformité, gestion du risque
- Traitement des demandes de crédit : montage, décisions tarifaires et suivi
- Conseil en placements et opérations financières, évaluation des risques
- Développement clientèle par prospection et actions commerciales ciblées
- Collaboration d'équipe pour atteindre des objectifs commerciaux

05/2014 - 07/2018

#### CONSEILLÈRE PARTICULIERS

**Banque Populaire** | Toulouse | CDI

- Accueil physique et téléphonique de la clientèle
- Gestion de portefeuille clients : découverte, vente de produits financiers et d'assurance adaptés aux clients
- Fidélisation et Recommandation
- Gestion du risque et de la conformité
- Collaboration d'équipe pour atteindre les objectifs