



Virginie ROUQUIER

PROFIL

Directrice d'Agence, forte de 17 années d'expérience professionnelle dans le secteur bancaire, je souhaite mettre à profit mon expertise pour intégrer le cursus du CESB. Prête à relever de nouveaux défis, j'ai à cœur d'acquérir une nouvelle dimension me permettant de m'affirmer sur la compréhension des stratégies bancaires, l'animation des RH et le développement rentable des activités.

COMPÉTENCES

- Engagée et Dynamique
- Organisée et Rigoureuse
- Capacité de Management
- Gestion des risques et analyse
- Résolution des conflits
- Proactivité commerciale

CENTRES D'INTÉRÊT

- Opéra
- Asso BNP Paribas MixCity
- Formule 1

CONTACT

☎ 06 50 66 32 56

✉ virginie.scemama@bbox.fr

<http://linkedin.com/in/virginie-rouquier-b5bb73b0>

📍 Epinay sur Seine, FRANCE

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

BNP PARIBAS | Depuis 2004

Directrice d'Agence, 11 Collaborateurs, Paris Centre / Nov 2018

- Pilotage et Mise en Place de l'Activité Commerciale avec suivi
- Développement de l'Agence comme partenaire financier incontournable du quartier
- Participation à la stratégie globale du Groupe (Pilotes Retail)
- Coaching, Formation, Développement des compétences
- Animation des réunions collectives, entretiens individuels et morning brief
- Gestion des risques et des conflits
- Organisation d'événements Clients/Commerçants
- Création de synergie avec le centre d'affaires Entreprise et Banque Privé

Conseillère Spécialisée Epargne et Prévoyance, Paris Centre / 2015-2018

- Montage de stratégie patrimoniale
- Expertise métier Dirigeant d'entreprise lors de RDV Client-Collaborateurs
- Coaching des collaborateurs Agence
- Relais entre l'équipe de Direction et la force de vente (animation et réunion)

Directrice d'Agence, 3 Collaborateurs, 92 / 2012-2014

- Développement du portefeuille Clients à enjeux Pri/Pro
- Conquête de nouveaux Clients pour renouveler FDC
- Accompagnement des collaborateurs dans leur projets de carrière
- Animation de colloqs à thématique Pro
- Gestion du risque au quotidien avec rebond commerciaux

Chargée d'Affaires Professionnels, 92 / 2007-2012

- Montage de tous types de crédits Pri/Pro
- Conseil/Vente Epargne, Prévoyance et Assurance
- Gestion des risques et efficacité dans les prises de décision
- Analyse des résultats pour mener à bon terme un plan d'action commerciale
- Renouvellement du FDC par la prospection et recommandation

Chargé de service clientèle avec puis sans caisse, 92 / 2004-2007

- Animation et Organisation de la satisfaction Clients
- Conseil/Vente Assurance, crédits et Epargne simple

FORMATION

2007 - 2009 | Paris

ITB, Management

ESB (ex-CFPB)

2006 - 2007 | Paris

BTS Banque des Particuliers et des Professionnels

ESB (ex-CFPB)

2002 | Paris

BTS Communication des Entreprises

ENC Bessières

Anglais Parlé

Pack Office Bonne Maîtrise

