

Mr Dominique CHINO

6 Rue Emile Fontaine

93220 Gagny

Tel : 06.07.89.73.15

Mail : chinodominique@yahoo.fr

37 ans

Nationalité française

Célibataire

Permis B



DIRECTEUR D'AGENCE BANCAIRE

FORMATEUR AU CFPB

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Janvier 2012 à aujourd'hui : Directeur d'agence CREDIT DU NORD

- Développement de la base clients particuliers et professionnels (+20%) au sein d'un modèle très relationnel
- Forte présence sur le terrain
- Accompagnement et formation des collaborateurs à mener des entretiens directifs
- Développement de la recommandation. Mise en place d'offres partenaires.
- Organisation de manifestations clients
- Création d'un réseau relationnel avec des acteurs locaux experts comptables, notaires, présidents d'associations et de centres commerciaux. Fort ancrage local
- Maîtrise du risque au sein de l'entité

Novembre 2009 – Décembre 2011 : Directeur d'agence LCL

- Formation des collaborateurs par des mises en situation
- Développement du marché « B to B » et « B to C », du PNB agence (+8%) et de la base clients (+6%)
- Prospection locale
- Mise en place de PAC sur problématique déterminée

Jun 2006 – Novembre 2009 : Conseiller clientèle des professionnels LCL

- Artisans, commerçants, PME et PE de 4 000 000 de CA
- Portefeuille de +300 clients avec PNB varié
- Financement CMT, PCE, crédit, bail, mobilier et immobilier. Gestion du compte, analyse du risque
- Prospection clientèle, mise en place de protocoles
- Conseil en gestion et patrimoine sur la partie privée du chef d'entreprise, assurance vie, OPCVM, FCPI.

2003 – 2006 : Contrat d'alternance, direction des ventes chez Hachette Collections

- Assistant commercial et marketing : promotion des produits sur le terrain, définition des linéaires, rencontre des dépôts, analyse des ventes par collections, suivi de la concurrence
- Vente en « B to B » pour l'asile colis et les fichiers d'adresses
- Mailing
- Suivi des coûts mensuels

2001 – 2005 : CDI étudiant, service caisses puis financier chez Carrefour Collégien

- Assistant de caisse puis commercial service financier
- Démarchage clients sur les cartes fidélité, vente d'assurance vie, d'épargne et de carte PASS VISA
- Relance clients pour nouveaux produits, vente en « B to C »

Mai – Septembre 2003 : Stage et CDD, service gestion Rebillon Ormesson (94)

- Assistant, contrôleur de gestion : gestion et plan de trésorerie, BFR, suivi comptable de six agences, étude de la rentabilité
- Suivi des encours clients, proposition d'actions commerciales

FORMATION

2003 – 2006 : IFAG PARIS (Institut de Formation aux Affaires et à la Gestion). Option gestion commerciale vente école de commerce. BAC+5

2003 : DUT Gestion des entreprises (IUT Marne-la-vallée). Option finance comptabilité. BAC+2

2001 : Baccalauréat Economique et Social. Option mathématiques

Depuis 2014 Formateur au CFPB.

Intervention dans les domaines de communication professionnelle, d'analyse financière et techniques bancaires.

DIVERS

Informatique : logiciels maîtrisés : Word, Excel, Access, SAP, Anabel, Sage et Arlequin

Langues : Espagnol (parlé et écrit), portugais (parlé et écrit), anglais (niveau scolaire).