**Nadjet zeggane**

Adresse :Résidence Aures Bt b1 N° 212,Baba Hassen ,Alger

E-mail : nadjetzeggane@hotmail.fr | Téléphone : +213.540.09.41.02/540.52.75.

Mes Dix neufs ans d'expérience comme cadre bancaire et les différents postes occupés au sein d'une banque publique algérienne , m'ont permis d'appréhender de nombreux challenges comme manager d’une équipe et d'être à l'aise en équipe tout en sachant travailler de façon autonome. Je souhaite aujourd'hui rejoindre une équipe à l'international afin d'élargir mon horizon managérial et mettre mes compétences au service d'une organisation innovante.

**COMPÉTENCES CLÉS :**

* Maitrise des techniques de financement et la gestion des risques
* Connaissances des techniques de vente, prospection et la négociation commerciale
* Maîtrise de des métiers produits et services bancaires
* Capacité de développer les équipes pour les amener vers la performance
* Possède de très bonnes compétences managériales, du leadership et le sens de responsabilité
* Possède une bonne écoute et un très bon relationnel.
* sens de rigueur, d’intégrité et de l’autonomie dans mes fonctions
* Connaissance des logiciels Word, Excel, power point

**EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES :**

**Depuis 23/02/2021 a ce jour :**

**Directrice Adjointe agence principale AZAZGA :**

Mes Principales taches consistes a assister le directeur d’agence dans la supervision des activités relevant du segment de clientèle ( entreprises/ particuliers) au niveau de l’agence

* Assurer l’intérim de la direction de l'agence
* Assurer l’accueil de la clientèle et la conseiller dans le sens de développement et de la pérennité des activités
* Contribue a la définition des objectifs commerciaux relevant du segment de la clientèle entreprises/ particuliers
* Developpe les actons de dynamisation de démarche commerciale,ainsi que l'entretien de ortefeuille clientele .
* Veille au respect des orientations de la banque et a la realisation des objectifs assignés .
* Assurer le suivi régulier des creances impayées , ainsi que les dossiers relevants de contentieux
* Supervise l'instruction des demandes de credit et de s'assurer de la confirmité des dossiers de credits.
* Assurer l'accompagement et l'assistance des managers et des assistants commerciaux, notamment pour la prise en charge des dossiers complexes.
* Participe a la gestion et au suivi du budget de l'agence conformement a la notification des autorisations budgetaires accordées.
* Contribue et etablie périodiquement des raports d'activité et des comptes rendus relatifs a la mise en oeuvre des plans d'actions.

**Depuis 03/2017 a 23/02/2021 :**

**Manager commercial - Agence BDL AIN EL HAMMAM (Banque de développement local)**

Mes Principales taches consistes a assurer l’accueil, l’orientation de la clientèle ainsi la prise en charge de ses besoins par :

* Le développement avec les assistants commerciaux les actions commerciales et de fidélisation de la clientèle de l’agence.
* Apporter conseil, informer la clientèle sur les questions d’ordre juridique et fiscal
* contacter et informer la clientèle des services de la banque a distance, des produits monétiques et les nouveaux produits mis en place ainsi les conditions de banques y relatives.
* Veille au bon déroulement des entrées en relation et des ouvertures de comptes.
* Assurer le suivi des opérations confiées aux assistants commerçants
* Etudie les demandes de crédits de la clientèle.
* Assurer des rencontres avec la clientèle cible.

**03/2008 au 03/2017 :**

**Chef de service engagement et animation commerciale (Agence BDL AIN EL HAMMAM)**

* Chapoter un service engagement composé de 05 chargés d’études
* Assure la gestion et la démarche de développement de portefeuille de la clientèle
* Entretenir des relations personnalisées avec les dirigeants des entreprises, les particuliers et les professionnels par l’instauration d’un climat de confiance pour une relation de longue durée.
* Analyser la rentabilité de la clientèle et étudié sa solvabilité en vue d’un éventuel financement.
* Organisation des séances de comité de crédit et la rédaction des PV de comité
* Assure le suivi des impayés enregistrés sur les comptes de la clientèle et entreprendre des mesures de recouvrements
* Elaboration des reporting et des statistiques sur les activités réalisées à l’adresse de la hiérarchie

**01/2004 au  03/2008 :**

**Chargée d’études** **(Agence BDL AIN EL HAMMAM)**

* Réceptions et traitement et montage des différents dossiers de crédits
* Développement des techniques de négociation avec la clientèle a fin de bâtir des argumentaires de vente de produits et services
* Suivi des comptes de la clientèle en exploitant les informations disponibles dans la base de données de connaissance des clients en fin de déterminer le profil type des clients
* Assure le suivi et le traitement des réclamations de la clientèle
* Informer les clients des impayés enregistrés sur leurs comptes à travers les différents canaux de communications existants pour régularisation.
* Recueils, suivis et comptabilisation des garanties édictés dans les autorisations de crédits.

**FORMATIONS ET DIPLOMES OBTENUS :**

**09/18 au 09/19**

**Master 2 professionnel en marketing et vente (management et direction des équipes commerciales)**

Université de Montpellier (MOMA) (France)

**04/17 au 06/2019**

**Master professionnel en Finance et Banque**

ISGP (Institut supérieur de gestion et planification (Algérie)

**12/04 au12/08**

**Diplôme d’études supérieur en banque (DES)**

SIBF (Société interbancaire de formation) Algérie

**09/98 au 09/2002**

**Licence en sciences économiques (Bac +4) option Monnaie, Finance, banque**

Université Mouloud Mammeri (Tizi- ouzo) Algérie

**Année 1998**

**Baccalauréat**  série sciences de la nature et de la vie.

**Stages et certificats professionnelles**

* Attestation de nouvelle recrue portant sur les différents services de la banque (avec la SIBF).
* Attestation crédit hypothécaire (programme patcha avec développement international des jardins (canada) et la SRH/ banque d’Algérie
* Formation chargé de la clientèle avec l’institut des hautes études financières. (IHEF Alger).
* formation chargée de la monétique et les techniques de ventes (SIBF) Algérie
* Formation qui porte sur la banque assurance avec la société algérienne d’assurance (SAA) Algérie

**LANGUES :**

**Arabe**  : Très Bien (lu, parlée et écrite**).**

**Français :** TrèsBien (lu, parlée et écrite).

**Anglais :** Générale (niveau B1)

**CENTRES D'INTÉRÊT :**

* Bénévole pour la collecte d’aides pour les enfants orphelins
* Pratique le sport, écoute la musique, lecture, shopping