

# Antoine Petit

## CHARGÉ DE CLIENTÈLE JUNIOR



Lille, France | antoine.petit@gmail.com | +33 6 29 47 81 63 | linkedin.com/in/antoinepetit

Diplômé du DUT Techniques de Commercialisation de l'IUT de Lille avec 10 mois d'alternance chez BNP Paribas. Gestion d'un portefeuille de **180 clients particuliers** avec un taux de satisfaction de **94 %**. Réalisation de **45 rendez vous commerciaux** ayant généré 120 000 EUR d'encours supplémentaires en produits d'épargne. Certifié AMF. À l'aise en face à face comme au téléphone.

## EXPÉRIENCE

**Chargé de Clientèle Particuliers (Alternance)**, BNP Paribas, Lille Mars 2024 – Janv. 2025  
Alternance de 10 mois en agence bancaire (quartier Vieux-Lille, 4 200 clients).

- Gestion d'un portefeuille de **180 clients particuliers** : accueil, conseil, vente de produits bancaires
- Réalisation de **45 rendez vous commerciaux** générant **120 000 EUR d'encours** en livrets, assurance-vie et PEL
- Atteinte de **112 % des objectifs commerciaux** sur les 3 derniers mois de l'alternance
- Traitement de **60 réclamations clients** avec un taux de résolution au premier contact de **88 %**

**Vendeur Conseil (Été)**, Decathlon, Villeneuve-d'Ascq Juin 2023 – Août 2023  
Emploi saisonnier de 3 mois au rayon running et fitness.

- Conseil et vente auprès de **30+ clients par jour** avec un panier moyen de **85 EUR**
- Réalisation de **15 000 EUR de CA personnel** sur la période estivale
- Mise en rayon et gestion du stock pour **400 références**

## FORMATION

**Diplôme et spécialité**, IUT de Lille — Université de Lille, Lille Sept. 2023 – Juil. 2025  
Diplômé avec mention Assez Bien (**13,4/20**). Formation en alternance chez BNP Paribas.

- Modules clés : Négociation Commerciale, Marketing, Relation Client, Droit Commercial
- Projet : campagne de prospection pour une start-up lilloise, **25 rendez vous décrochés** en 4 semaines

## COMPÉTENCES

Gestion de portefeuille clients • Conseil en produits bancaires • Prospection et prise de rendez-vous • Négociation commerciale • CRM (Salesforce, outil interne BNP) • Traitement des réclamations • Conformité bancaire (KYC, LCB-FT) • Techniques de vente • Excel (tableaux de bord commerciaux) • Écoute active et empathie

## CERTIFICATIONS

**Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)**, BNP Paribas — Formation interne Juin 2024 – Juin 2024

## LANGUES

Français (langue maternelle) • Anglais (B2) • Néerlandais (A2)

## PROJETS

**Campagne de prospection — Start-up lilloise** Oct. 2024 – Déc. 2024  
Campagne de prospection téléphonique et terrain pour une start-up de livraison de repas à Lille.

- Identification et qualification de **150 prospects** (restaurants et traiteurs) via LinkedIn et fichiers CCI
- Obtention de **25 rendez vous qualifiés** en 4 semaines de prospection active
- Taux de conversion en clients : **32 %** (8 restaurants signés)

## RÉFÉRENCES

**Stéphane Vasseur**  
Directeur d'Agence, BNP Paribas — Vieux-Lille  
s.vasseur@bnpparibas.com, +33 3 20 57 14 38

## ACTIVITÉ EXTRA-SCOLAIRE

**Vice-Président — Bureau des Sports IUT Lille** Janv. 2024 – Juin 2025  
Organisation d'événements sportifs inter-IUT et gestion des partenariats.

- Négociation de **4 partenariats** avec des salles de sport lilloises pour les étudiants
- Organisation du **tournoi inter-IUT Nord** réunissant **320 participants** de 8 IUT