

David MULLER

41 Rue Houdan
92300 SCEAUX

26 ans

Nationalité Française

06.12.91.04.12

dav.muller@gmail.com

<http://www.davidmuller.info/pro>

Titulaire du permis B

Conseiller Clientèle Patrimoniale



Etudes

- 2008** **Master 2 en Gestion de Patrimoine en apprentissage – IAE de Paris XII**
Mémoire de fin d'études : *L'investissement immobilier « Loueur en meublé professionnel » dans le cadre d'une SARL de famille, simple niche fiscale ou réel outil de gestion patrimoniale ?*
- 2007** **ESG (Paris Graduate School Of Management – France)**
Ecole Supérieure de Gestion et Finance
Spécialisation : Marketing Financier
Mémoire de fin d'études : *La Communication Financière en temps de crise*
- 2003** **Baccalauréat Economique et Social**

Connaissances linguistiques

- Anglais : écrit, lu et parlé (Université McKendree College – USA 2006) – TOEIC : 820
- Allemand : écrit, lu et parlé

Expériences professionnelles

Depuis Mars 2009 – Crédit du Nord, Paris

- Conseiller Clientèle Patrimoniale : Développement et fidélisation d'un fonds de commerce patrimonial (Conseil patrimonial et fiscal, placements financiers et en assurance-vie, montages immobiliers et opérations de défiscalisation).
- Réaliser et réussir la commercialisation de solutions d'investissements à haute valeur ajoutée.

Octobre 2007 à Décembre 2008 - BNP Paribas Banque Privée, Paris

- Conseiller Patrimonial en apprentissage (4 jours / semaine) : Opérations de prospection, mise en place des solutions et suivi de la relation client.
- Elaboration d'études patrimoniales portant sur les aspects civils, juridiques, fiscaux, et financiers d'une clientèle patrimoniale.

Décembre 2006 - EDF (Electricité de France) SIM, Marseille

- Contrôle de Gestion / Elaboration d'indicateurs et de tableaux de suivi
- Formation en Information Financière pour les salariés : Clefs de lecture sur la stratégie EDF

Mai à Octobre 2006 - Southwestern Company UK Ltd (Edition et Commercialisation de livres éducatifs)

- Expérience entrepreneuriale de commercialisation de supports pédagogiques en porte à porte
- Marketing et Forces de Ventes
- Ecole de Marketing à Bristol (Angleterre) : 80 h de formation

Été 2003 et été 2004 - Securicor SA, Luxembourg

- Service Financier : Comptabilité et audits internes
- Assistant du directeur commercial dans la mise en place des nouvelles procédures de démarchage
- Service commercial : Prospection et suivi des clients (Français et allemands)

Outils informatiques

- Langages Internet : Dreamweaver, Html et Php (Conception de sites Web, de forums associatifs et professionnels)
- Bureautique : Pack Office (Access, Word, Excel, Powerpoint), SAP
- Logiciels patrimoniaux et immobiliers : Reuters 3000 Xtra, Big Expert, TopInvest
- Outils de conception graphique : Photoshop, Flash MX

Centres d'intérêts

- Natation
- Séjours linguistiques : USA, Canada, Royaume Uni, Allemagne, Belgique et deux ans en Afrique - Gabon)
- Musique : Jazz, Rock mélodieux