

Jean-Baptiste BEYLOT

3, Avenue de la République
92500 Rueil-Malmaison

Né le 18 juin 1990

Tél.: 06 48 52 51 74

Mail : jb.beylot@gmail.com



En recherche d'un poste en **CDI**

Objectif :

Intégrer votre **équipe** en tant que

Relations Investisseurs

Formations

2012 / Juin 2015 → **Master Finance de Marchés** au **Pôle Paris Alternance** - En Alternance - Paris 14^{ème}

2011 / 2012 → **Bachelor 3^{ème} année Responsable Commercial et Marketing à l'ESGC&F** - En Alternance - Mérignac

2009 / 2011 → **BTS Management des Unités Commerciales au Campus de Bissy** - En Alternance - Mérignac

2007 / 2008 → **BAC Scientifique spécialité Mathématiques** - Bordeaux

Expériences Professionnelles

2013/Aujourd'hui → **Gestionnaire Middle-Office Référentiels Instruments Produits Structurés - BNP Paribas Arbitrage** - Paris

- Création et paramétrage des instruments structurés (produits obligataires, warrants, certificats, fonds) dans les applications de gestion Front-Office to Compta.

- Gestion des bases de données de marché de référence.

- Suivi d'un projet transversal : amélioration de la chaîne d'intégration de Certificats. Organisation des réunions, mise en place de workshops avec toutes les équipes concernées.

- Analyse des écarts sur ces produits suite aux retours des équipes de contrôle des résultats.

2012/2013 (1 an) → **Assistant Sales, Produits d'Investissement et Produits Structurés - Orelis Finance** - Paris

- Prospection pour de nouveaux partenariats et fidélisation de la clientèle CGPI.

- Présentation des différentes solutions financières : fonds de fonds sur mesure (Turgot Asset Management), produits structurés (Derivatives Capital), outils d'aide à l'allocation d'actifs (MyFlow).

- Prospection d'une clientèle de particuliers pour le compte d'Altenis Gestion Privée.

- Vente de produits structurés de type Autocall avec des sous-jacents tels que l'Eurostoxx 50, et le CAC 40 principalement.

- Allocations d'actifs sur des supports offensifs de type Aberdeen, Carmignac, avec Stop Loss Relatif.

➤ Résultats commerciaux : Prise de 6 RDV par jour en moyenne lors de la prospection, avec un taux de concrétisation de 60%, et une collecte de fonds globale de 500 000 € seul en 8 mois.

2011/2012 (1 an) → **Commercial - Fichet Sécurité 2000** - Bordeaux

Vente de systèmes de sécurité, prospection et fidélisation, management de l'équipe technique, gestion des stocks, comptabilité et impayés.

➤ CA réalisé : 60 000 € en 8 mois.

2009/2011 (2 ans) → **Téléconseiller Clientèle - LaSer Contact** - Bordeaux

Vente de crédits et d'assurances par téléphone, formateur pour les nouveaux arrivants, management d'équipes de conseillers.

➤ 70 contacts par jour en moyenne, avec un taux de concrétisation pour l'assurance de 60% (Objectif : 25%) et de 5% (Objectif : 8%) pour le crédit.

Expériences Boursières

→ **Analyse technique** sur le marché **actions** avec mise en place d'une stratégie Long / Short, sur du court / moyen terme.

→ Utilisation des principaux **indicateurs techniques**

→ Maîtrise de l'**analyse financière** et de **valorisation** des sociétés (SIG, DCF, CMPC, Multiples boursiers...).

→ **Certification AMF**

Informatique

- Obtention du PCIE : Excel, Word, Powerpoint, Outlook.

- VBA.

- **Bloomberg, Reuters.**

Langues

Anglais (lu, écrit, parlé).

Espagnol (Intermédiaire).

Centres d'intérêts

Cinéma, voyages, course à pied, foot, tennis, quad, wakeboard, snowboard.

Divers

Permis B, véhiculé (scooter et voiture).