

LUCAS FOURCROY

CONSEILLER PATRIMONIAL

Banque et conseil patrimonial • Métropole de Toulouse

Blagnac (31) • Permis B

06 25 67 90 66 • lucasfourcroy37@gmail.com



PROFIL

Diplômé du Master in Finance de Hult International Business School à Londres et fort d'une première expérience de conseiller en gestion de patrimoine chez L&A Finance, je souhaite évoluer en banque et conseil patrimonial. À l'aise dans le dialogue comme avec les outils numériques, je veux comprendre les projets des clients et construire une relation de confiance durable, avec un conseil personnalisé et responsable.

FORMATION EN FINANCE ET COMMERCE

Master in Finance

Hult International Business School • Londres | 2024-2025

- Analyse financière, corporate finance, gestion des risques et analyse de performance.
- Financial Accounting : états financiers, écritures de clôture, stocks, créances et ratios.
- Formation intégralement suivie en anglais dans un environnement international.

Bachelor Management & Marketing

CNPC Business School • Marseille | 2021-2024 • Alternance

- Négociation, comptabilité, management, relation client et performance commerciale.

Bac professionnel Maintenance des Équipements Industriels

Lycée Jacquard • Lavelanet

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Conseiller en gestion de patrimoine

L&A Finance • Toulouse | 2025-2026

- Analyse des besoins, des objectifs et des contraintes clients ; comparaison de solutions.
- Préparation de propositions, argumentation et traitement des objections.
- Dialogue avec les clients et suivi de la relation via CRM.

Technicien et conseiller cycle

INTERSPORT • Mandelieu-la-Napoule | 2021-2024 • Alternance

- Écoute et analyse des besoins ; conseil et explication des solutions techniques.
- Gestion des commandes, des stocks et du SAV ; suivi des demandes clients.
- Coordination entre atelier et surface de vente ; autonomie croissante sur trois ans.

Technicien vitrage

Carglass • Toulouse Purpan | Étés 2025 et 2026 • CDD

- Interventions techniques et calibrage ADAS ; explication des opérations au client.
- Respect des procédures, de la qualité et des délais.

COMPÉTENCES

Relation client : aisance dans le dialogue, écoute, pédagogie et présentation de solutions.

Finance : analyse financière, gestion des risques, modélisation et valorisation ; comptabilité financière.

Numérique : très bonne aisance avec les outils digitaux ; Excel avancé, PowerPoint et CRM.

Commercial et méthode : argumentation, négociation, rigueur, organisation et travail en équipe.

LANGUES ET PROJET PROFESSIONNEL

Anglais B2/C1 professionnel • Master réalisé à Londres.

Projet : accompagner durablement les clients dans leurs projets patrimoniaux et approfondir mon expertise.