

DEMBELE KANDE

CONTACT INFO :

Tel : 06 27 43 68 74

Email: loup.kande@outlook.fr

Address: 35 Avenue César Franck,
95200 Sarcelles

22 ans

Permis B (véhiculé)



Kande DEMBELE

COMPÉTENCES

- Anglais (B2)
- Espagnol (A2)
- Sens aigu de l'observation
- Excellente mémoire
- Gestion du stress
- Rapidité et dextérité manuelle
- Capacité de concentration prolongée
- Spécificités culturelles de la clientèle
- Sens du relationnel
- Diplomate
- Rigoureux
- Autonome
- Goût du challenge
- Curieux
- Pro-actif
- Force de persuasion
- Esprit d'analyse
- Adaptabilité
- Discrétion
- Capacité d'écoute
- Méthodique
- Motivé et déterminé

LOISIRS

- Sport cérébraux de stratégie
- Lecture / musique
- Intérêt pour l'économie
- Sport
- Voyage
- Débats

FORMATION

Formation CROUPIER

CERUS CASINO ACADEMY PARIS - Centre de formation ASSOFAC
Octobre 2019 - Juin 2020

- Annoncer, Manipuler le matériel en fonction du jeu, Calculer et payer les gains.
- Contrôler régularité et sincérité lors des jeux
- Appliquer la réglementation en vigueur
- Analyser les joueurs et Contrôler leurs enjeux
- Appliquer le règlement intérieur, les consignes et procédures internes
- Accueillir les clients
- Observer le comportement des joueurs et détecter les personnes en situation d'abus.
- Initier de nouveaux joueurs

DIPLÔMES ET CERTIFICATIONS

- Agrément du Ministère de l'intérieur - Juin 2020
- Double licence Mathématique-Informatique (Paris 13) -2018
- Baccalauréat Scientifique spécialité mathématiques - 2017

CARRIÈRE PROFESSIONNELLE

Croupier - Paris 16

Club Circus | Juillet 2020 - Septembre 2020

- Ouvrir et fermer les tables de jeux.
- Manipuler les jetons, cartes..
- Faire les annonces qui rythment la partie (faites vos jeux...)
- Initier les nouveaux joueurs.
- Calculer les gains et les pertes.
- Placer les mises, ramasser les mises perdantes et pousser les plaques vers les gagnants avec le râteau.
- Appliquer et faire respecter la réglementation des jeux en vigueur.

COMMERCIAL INDEPENDANT

MERETIS | Juillet 2018 - Août 2018

- Mettre en place des actions de prospection
- Identifier les besoins d'un client et le conseiller
- Présenter des produits et services
- Effectuer le suivi d'une relation client
- Proposer des solutions correctives
- Collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun
- Réaliser un suivi d'activité
- Conduire un entretien de vente