

# **CONSEILLER CLIENTELE Professionnels BANQUE**

Le chargé de clientèle professionnels accompagne et aide les clients professionnels (professions libérales, commerçant artisans...) dans le développement de leurs activités.

#### Formation initiale souhaitée

- Bac+2 avec expérience en tant que chargé de clientèle particuliers.
- Bac+4/5 diplômes d'écoles de commerce
- Bac+5 en banque / finance

### Compétences attendues

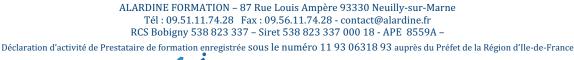
- Avoir une bonne connaissance des techniques de marketing et de communication
- Avoir une bonne culture générale économique et financière
- Connaître la réglementation bancaire, juridique et fiscale
- Connaître le secteur d'activité des clients et le tissu économique local
- Maîtriser l'anglais
- Maîtriser les caractéristiques des services, produits bancaires et assurance à destination des professionnels et les techniques de financement et l'analyse des risques financiers
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale de vente et de prospection

## Compétences comportementales (savoir-être)

- Avoir le sens de l'initiative
- Savoir prendre des décisions
- Savoir s'adapter et savoir travailler en équipe
- Etre orienté résultats
- Etre rigoureux et précis
- Savoir analyser et synthétiser
- Savoir écouter et convaincre
- Faire preuve de capacités relationnelles et de communication
- Savoir planifier et organiser sa charge de travail

### Compétences opérationnelles (savoir-faire)

- Certification AMF obligatoire
- Conduire et conclure un entretien commercial en face à face ou à distance
- Conduire une démarche de prospection
- Conduire une négociation commerciale
- Rédiger des rapports d'activité
- Savoir gérer les conflits avec les clients et les situations d'urgence
- Savoir tisser et entretenir un réseau de relations
- Maîtriser les risques liés à l'e-réputation
- Maîtriser les outils digitaux et les outils collaboratifs







## Poste à pourvoir sur toute l'ile de France