Thibault – entretien Citi big prep tryhard (09/04)

**Questions fit**

1/ pourquoi Citi et cette division particulière

2/ pourquoi le métier de sales

3/ pourquoi la finance de marché

4/ pourquoi les produits structures

5/ tu te vois où dans 5 ans / 10 ans

6/ tu pourrais apporter quoi à l’équipe

7/ quelles seraient tes plus grandes qualités

8/ définit moi un très bon sales

9/ pourquoi ferais tu un excellent sales

10/ quel est ton plus grand accomplissement

**Questions bridge**

1/ tes cours au master et ton stage t’ont apporté quoi

2/ tu sais ce qu’on fait concrètement dans notre équipe

3/ tu sais ce que font les stagiaires dans cette équipe

4/ parles nous de quelque chose de valuable que t’as fait pendant ton stage / master

5/ qu’est ce qui t’as le plus plu lors de ton stage en trading

**Questions techniques**

1/ que connais tu des produits structurés

2/ c’est quoi les produits qu’on traite le plus

3/ explique moi les payoffs et la structure de quelques-uns des produits qu’on traite le plus

4/ c’est quoi un autocall

5/ c’est quoi d’autres structurés non equity qui te viennent en tête

6/ comment tu vas pricer ces structurés

7/ ces quoi les sensi d’un autocall

8/ c’est quoi les sensi d’autres structurés en général

**Questions à leur poser**

1/ vous avez toujours voulu faire sales ? d’où vous est venu ce déclic

2/ que diriez vous à un étudiant pour le convaincre de travailler sur des stru plutôt que des vanilles

3/ vous avez fait du foot à l’EDHEC, vous supportez une équipe en particulier

4/ ça vous manque le trading ? c’était quoi l’ambiance dans la salle des marchés à Londres

**Réponses fit**

1/ pourquoi citi et cette division particulière : passionné par les structurés, ultra intéressant car très vastes et customisés pour les besoins du client, nécessite de prendre en compte de très nombreux paramètres (aversion au risque, la structure à laquelle il appartient, son besoin en termes de rendement) – la vente est un corps de métier super dynamique et central dans une salle des marchés, vraiment l’impression de faire tourner toute l’activité de la banque + excellent contact client primordial + c’est un métier où y’a réellement cet alliage entre la technique (savoir expliquer correctement un produit et ces payoffs à un client pour le convaincre de souscrire) et le relationnel (savoir convaincre ce client) mais aussi savoir réfléchir très rapidement et être super vif (pourvoir très rapidement dessiner une stratégie idéale/un produit idéal en fonction des contraintes et besoins du client) – et citi car c’est une très grande banque avec une immense réputation, donc un flux je l’imagine très soutenu

Pourquoi métier de sales : je viens de tout dire

Pourquoi finance de marché : je trouve que c’est un environnement super stimulant, extrêmement vaste et on peut en apprendre tous les jours, contact humain et travail en équipe très présent

J’ai découvert cet intérêt après un cours de gestion de portefeuille en troisième année, je savais que je voulais faire de la finance, mais c’est dans ce cours que j’ai compris que je préférais être dans la salle à traiter des produits plutôt que dans un environnement plus corpo

C’est un domaine qui me correspond parfaitement, et après pas mal de réflexion c’est un domaine dans lequel je pense être épanoui pendant toute ma carrière

Définit moi un très bon sales : très bon techniquement (connait ses produits à la perfection) et sait les expliquer de manière concrète à un client, excellent sens du relationnel donc, peut penser très rapidement et émettre une vraie réflexion sur la stratégie idéale liée aux besoins d’un client, un excellent sales doit aussi être tenace et persévérant (savoir convaincre un client de nous faire confiance sur le long terme, les produits étant généralement sur des maturités élevées) – donc savoir aussi écouter le client pour comprendre ces besoins et ces contraintes – et pour finir faut être super curieux et être passionné par les produits (comment vendre un produit dans lequel on ne croit pas pleinement ?)

Mes plus grandes qualités : super dynamique et très bon dans mon sens de l’organisation, j’ai aucun problème à multi-task et je gères assez bien la pression : pendant mon stage en trading, j’avais assez souvent des demandes simultanées de plusieurs traders sur des bookings ou des macros à corriger, et certaines de ces opérations devaient être faites rapidement et parfaitement quand on s’approchait du close des marchés, donc y’avait pas mal de pression et la nécessité de gérer plusieurs situations à la fois, rapidement

Je dirais enfin que mon sens du relationnel est une de mes qualités premières, j’aime le contact client et pouvoir échanger avec eux, mais aussi avec les autres desk de la salle : j’hésitais pas à aller poser des questions au sales et à la structuration lors de mon stage en trading quand j’avais des questions sur des produits que je voyais passer, pour qu’ils m’expliquent un peu mieux les avantages du produit, pourquoi ils le traitent et pourquoi ces sous-jacents

**Donc en résumé**: très dynamique et bon dans mon sens de l’organisation, très curieux et excellent sens du relationnel

Pourquoi les produits structurés : je suis passionné par les produits structurés, je les trouve tellement intéressants et pour de nombreuses raisons : c’est par nature des produits customisés pour le client, donc super vaste et variations possibles infinies + nécessite pour sa construction de prendre en compte les besoins et les contraintes des clients (besoin de faire une analyse poussée en prenant en compte de nombreux paramètres comme l’aversion au risque du client, ou encore son besoin en termes de rendement et la structure à laquelle il appartient) + l’étude de son prix ou de ses sensi sont super intéressantes, la structure de payoff peut être très particulière -> pour vraiment comprendre un produit, il faut le découper et le retravailler pendant pas mal de temps

Le sales négocie sur le marché les ordres que les traders vont ensuite traiter

Le métier nécessite une forte connaissance technique : faut pouvoir dialoguer avec les autres équipes de la banque, mais aussi pouvoir comprendre et même pricer en parallèle des traders les différents produits (faut pouvoir très clairement les expliquer au client pour le convaincre, ce qui est pas facile sur des produits très long terme comme ça)

En produits structurés : sales travaillent énormément avec les structureurs et traders sur le pricing des produits complexes et adaptés aux besoins particuliers des clients + sur l’élaboration de produits marketing à desti des clients + pour pitch de nouvelles opportunités d’inv

* Transactions sont alors ici plus longues et requièrent travail très conséquent en amont
* Faut savoir être très réactif et savoir s’adapter super bien aux différentes demandes clients

Le stagiaire lui va aider au pricing des produits + rédaction des TS

La connaissance des produits financiers est extrêmement importante