

C1203

RELATION CLIENTS BANQUE/FINANCE

Autres emplois décrits

- Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire entreprise
- Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire financements spécialisés
- Attaché commercial / Attachée commerciale banque d'affaires
- Chargé / Chargée d'affaires bancaires commerce international
- Chargé / Chargée d'affaires bancaires entreprise
- Chargé / Chargée d'affaires bancaires professionnelles
- Chargé / Chargée de clientèle bancaire grandes entreprises
- Chargé / Chargée de comptes bancaires professionnels
- Chargé / Chargée de développement clientèle bancaire entreprise
- Responsable clientèle bancaire entreprise
- Responsable grands comptes bancaires

Définition

- Conseille et propose des solutions bancaires globales (stratégie d'immobilisation de capital, placement, ...) auprès d'un portefeuille de clients (grandes entreprises, institutionnels, ...) selon la politique commerciale de la banque et la réglementation bancaire.
- Peut définir une stratégie commerciale sur son secteur/marché.
- Peut financer des transactions de commerce international.
- Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur bancaire, commercial ou financier complété par une expérience professionnelle dans le secteur de la finance.

La pratique de l'anglais est exigée.

Certifications et diplômes :

- Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

Compétences

Savoir-faire

Gestion administrative	Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
Gestion et contrôle	<p>Proposer des services de gestion comptable</p> <p>Analyser les causes des difficultés de trésorerie</p> <p>Monter un dossier de financement</p> <p>Rendre une décision sur une demande de crédit</p> <p>Réaliser un audit financier</p> <p>Analyser et gérer les risques financiers</p>

Droit, contentieux et négociation

Gérer des réclamations et litiges
Gérer une procédure contentieuse

Relation client

Recueillir et analyser les besoins client

Développement commercial

Garantir des transactions commerciales internationales
Développer un portefeuille clients et prospects
Élaborer, adapter une proposition commerciale
Développer et fidéliser la relation client

Stratégie de développement

Concevoir et gérer un projet
Développer un réseau d'apporteurs d'affaires
Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires

Communication, Multimédia

Représenter sa structure lors d'un événement ou auprès d'instances de décision
Mener un entretien, une interview, une audition

Prévention des risques

Gérer les risques de cybersécurité

Organisation

Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles
Respecter la confidentialité des informations
Structurer, synthétiser des informations

Communication

Prendre une décision et l'expliquer

Savoir-être professionnels

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
Faire preuve d'autonomie
Faire preuve de rigueur et de précision

Savoirs

Domaines d'expertise

Caractéristiques des produits financiers

Commerce international

Comptabilité bancaire

Comptabilité générale

Économie des marchés financiers

Fiscalité

Négociation

Logiciel de gestion clients

Normes et procédés

Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins)

Droit du commerce international

Recommandations AMF

Réglementation bancaire

Analyse des risques financiers

Calculs financiers

Marketing / Mercatique

Techniques professionnelles

Techniques commerciales

Techniques pédagogiques

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels

Possibilité de télétravail



Horaires et durée du travail

Travail le samedi

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance