



Île de
France

Conseiller de Clientèle

Rejoignez le Crédit Agricole d'Ile-de-France, 1ère Caisse Régionale du Groupe.

Vous recherchez un emploi dans une banque différente, 100% humaine et 100% digitale ? Rejoignez-nous ! Nous recrutons des talents ayant le sens de la relation client, nous les formons pour grandir grâce et avec eux au service de nos clients Franciliens.

Les femmes et les hommes qui forment les équipes du Crédit Agricole d'Ile-de-France sont les ambassadeurs quotidiens des valeurs mutualistes du Crédit Agricole que sont la proximité, la responsabilité et la solidarité. Leur métier : être à l'écoute de leurs clients pour pouvoir les accompagner à chaque étape importante de leur parcours personnel ou professionnel, en leur apportant le meilleur service. Leur ambition : rendre la banque plus proche, plus rapide, plus accessible pour leurs clients.

Notre ambition : devenir la banque préférée des Franciliens d'ici à 2020.

Missions :

Au sein d'une équipe commerciale, vous occuperez le poste de Conseiller de Clientèle à dominante Professionnels. Vous assurez le développement, la gestion et le suivi d'un portefeuille de clientèle, selon une approche commerciale globale et personnalisée avec le souci de la qualité relation client, de l'efficacité commerciale, de la coopération et de la gestion du risque.

Vos principales activités seront :

- Maîtriser et mettre en œuvre ses connaissances professionnelles au service du client : conseil et vente approfondie de produits et services de bancassurance et de crédits, dans le cadre de ses délégations, d'une approche globale de la clientèle.
- Gérer et développer le portefeuille de client attribué
- Participer activement à la fidélisation des clients et à la conquête de prospects
- Transmettre son savoir et son savoir-faire commercial à l'équipe
- Coordonner dans le cadre de la spécialisation Habitat, son activité avec les agences de sa zone de compétences
- Négocier des conditions bancaires dans le cadre de ses délégations
- Entretenir et développer des relations avec les prescripteurs immobiliers
- Maîtriser les risques en prenant des décisions adaptées

- Mettre en œuvre la réglementation AMF (Autorité des Marchés Financiers) dans le cadre de ses activités ;

Pour vous aider à intégrer ces fonctions, nous vous accompagnons pendant plusieurs mois avec un programme de formation et de découverte de notre entreprise.

Nous recherchons :

- Diplômé(e) de l'enseignement supérieur, Bac +3/4 minimum (licence prof. banque, Bachelor Particuliers, Filière Particuliers, Master Banque, ...) et doté(e) d'une première expérience réussie dans une fonction commerciale d'au moins 3 ans.

- Vous avez le goût et le sens du service client.
- Vous êtes pro-actif, possédez d'excellentes qualités commerciales, avez l'esprit d'équipe et faites preuve d'organisation.
- Capacité d'analyse et sens du risque bancaire.
- Maîtrise des techniques de vente et de la relation clientèle

Merci d'envoyer votre candidature à l'adresse suivante :

[florentine.brillet @ca-paris.fr](mailto:florentine.brillet@ca-paris.fr)