



Île de  
France

## Conseiller de Clientèle à Dominante Banque Professionnels

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 :**

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.

### **Les principales activités de cette fonction sont :**

- Maîtriser et mettre en œuvre ses compétences professionnelles au service de la vente approfondie de produits et services de bancassurance et de crédits, dans le cadre de ses délégations
- Gérer et développer le portefeuille (pouvant avoir une dominante Professionnels) confié dans le cadre d'une relation globale
- Organiser le développement et la gestion du portefeuille en synergie avec le Pôle Professionnel.
- Détecter les besoins, les analyser avec le souci de la bonne adéquation de l'offre vendue et de la qualité du service apporté
- Participer activement à la fidélisation des clients et à la conquête de prospects
- Transmettre son savoir et son savoir-faire commercial à l'équipe
- Accompagner les clients dans l'utilisation des nouvelles technologies
- Coordonner dans le cadre de la spécialisation Habitat, son activité avec les agences de sa zone de compétences
- Négocier les conditions bancaires dans le cadre de ses délégations
- Entretien et développer des relations avec les prescripteurs
- Maîtriser les risques pour prendre des décisions adaptées- Mettre en œuvre la réglementation AMF (Autorité des Marchés Financiers) dans le cadre de ses activités

### **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.
- Une expérience en tant que conseiller clientèle professionnel avec portefeuille en banque est un plus.
- 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)**