

CHARGÉ DE CLIENTÈLE ENTREPRISES

Emplois-types regroupés dans ce métier-repère

- Chargé d'affaires entreprises
- Chargé de relations commerce international
- Responsable clientèle entreprises
- Chargé de clientèle PME-PMI
- Chargé de clientèle grandes entreprises
- Technico-commercial entreprises
- Conseiller clientèle institutionnels/Associations
- Chargé de développement clientèle entreprises...

FORCE DE VENTE
Banque de financement et d'investissement

Mission Générale

Le chargé de clientèle entreprises conseille et fidélise des entreprises réalisant un chiffre d'affaires important. Il est amené à faire la promotion et la vente des produits et services bancaires pour le compte de la banque. Il propose des services bancaires regroupant des placements ou des produits touchant des stratégies de gestion financière des immobilisations. Il gère les demandes de financement par prêts bancaires et propose aussi des produits d'assurance.

ACTIVITÉS

- Promouvoir et vendre les produits et services de bancassurance aux entreprises (ex : la couverture de change, l'affacturage)
- Conseiller la clientèle en termes d'investissement et de placement en l'orientant, si nécessaire, vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque
- Gérer les opérations en anomalie ou les facilités de caisse (comptes débiteurs, découverts autorisés...)
- Instruire les demandes de crédit et en évaluer les risques
- Négocier les conditions financières et mettre en place les garanties
- Analyser les bilans des entreprises pour maîtriser les risques des financements accordés (fraude fiscale, blanchiment, défaut, faillite...).
- Faire un suivi du réseau d'apporteurs d'affaires (courtiers, avocats, notaires ...).
- Participer aux commissions d'octroi de crédit
- Gérer et développer, par de la prospection, le portefeuille de clients « entreprises »
- Assurer le suivi de l'évolution des clients
- Entretenir des relations avec les entreprises par la tenue de points réguliers

ENVIRONNEMENT

Il peut être amené à travailler dans des centres d'affaires lorsqu'il s'agit d'une clientèle nationale ou internationale, ce qui peut impliquer des déplacements fréquents.

Le chargé de clientèle entreprises est en relation permanente avec les directions financières des entreprises : trésorerie, gestion actif/passif, comptabilité...

Il travaille souvent avec ses confrères appartenant à d'autres établissements bancaires dans le cadre de syndications ou de pools bancaires.

En interne, il est en relation avec toutes les directions opérationnelles (international, marchés, financements spécialisés...) et avec également de nombreuses directions fonctionnelles (risques, juridique, comptabilité et fiscalité,...)

Acteur majeur du développement commercial, il collabore avec les concepteurs et conseillers en opérations et produits financiers afin de répondre de manière optimale aux besoins des clients.



PROFIL

Formation initiale d'accès au métier

- Bac + 2 : BTS banque, DUT techniques de commercialisation
- Bac + 3 : licence professionnelle
- Bac + 4 : master 1, spécialisé en banque/finance
- Bac + 5 : master 2, master spécialisé en banque/finance (École de commerce, université)

Compétences attendues

Connaissances - savoir

- Maîtriser les caractéristiques des services et des produits bancaires et assurance à destination des entreprises
- Maîtriser les techniques de financement et de l'analyse des risques financiers
- Connaître le secteur économique considéré
- Maîtriser la réglementation bancaire, juridique et fiscale relative à son activité
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Maîtriser les techniques de vente et de prospection
- Maîtriser l'anglais
- Maîtrise de l'analyse financière

Compétences comportementales - savoir-être

- Savoir analyser et synthétiser
- Savoir s'adapter
- Savoir écouter
- Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral
- Savoir convaincre
- Être orienté résultats
- Avoir le sens de l'initiative
- Savoir prendre des décisions
- Faire preuve de capacités relationnelles et de communication
- Savoir planifier et organiser sa charge de travail
- Faire preuve de pédagogie

Compétences opérationnelles - savoir-faire

- Anticiper les besoins des clients et apporter une réponse adaptée aux attentes
- Conduire et conclure un entretien commercial en face à face ou à distance
- Conduire une démarche de prospection
- Conduire une négociation commerciale
- Détecter les risques financiers (fraude fiscale, blanchiment...)
- Rédiger des rapports d'activité
- Savoir gérer les conflits avec les clients
- Savoir gérer 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

Compétences numériques

Socle de compétences minimales en numérique commun à tous les métiers-repères

CHARGÉ DE CLIENTÈLE ENTREPRISES

MOBILITÉ

Les perspectives d'évolution du chargé de clientèle entreprises sont essentiellement orientées vers la filière commerciale.

Après quelques années d'expérience, deux pistes s'offrent à lui :

- l'évolution hiérarchique vers un poste à responsabilité (chargé de mission, responsable de division, de département),
- ou la spécialisation produits ou marchés : chef de produit, gestionnaire de patrimoine ou analyste crédit.

Tendances d'évolution du métier

- Évolution importante des compétences notamment en termes d'analyse financière. Approche d'un niveau d'expertise.
- Ce métier se décline à un niveau différent dans la banque de détail.



cf. l'étude : Les métiers de la Banque de Financement et d'Investissement

