

CHARGÉ DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELS

Emplois-types regroupés dans ce métier-repère

- Conseiller clientèle professionnels
- Chargé d'affaires professionnels
- Conseiller de clientèle professions indépendantes
- Chargé de clientèle professions libérales
- Chargé de clientèle particuliers-professionnels...

FORCE DE VENTE

Banque de réseau

Mission Générale

Le chargé de clientèle professionnels accompagne et aide les clients professionnels (professions libérales, commerçants, artisans...) dans le développement de leurs activités.

ACTIVITÉS

- Promouvoir et vendre les produits et services bancassurance aux professionnels
- 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 et développer un portefeuille de clients professionnels
- Assurer le suivi de l'évolution du client
- Vérifier la qualité des informations comptables et financières
- Identifier les risques financiers (fraude fiscale, blanchiment...)
- Négocier les conditions financières et mettre en place les garanties
- Instruire les demandes de crédit et en évaluer les risques
- Prospecter de nouveaux clients
- Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur bancaire
- Actualiser les fichiers commerciaux
- Entretenir des relations avec les professionnels par la tenue de points réguliers
- Gérer les opérations en anomalie ou les facilités de caisse (comptes débiteurs, découverts autorisés...).

ENVIRONNEMENT

Responsable le plus souvent d'un secteur géographique, il passe beaucoup de temps en rendez-vous et rencontre ses clients sur leur lieu de travail.

Afin d'être en cohérence avec les objectifs fixés, il travaille en synergie avec les chargés de clientèle particuliers et les conseillers en patrimoine.

Il est également en constante relation avec les services du siège pour les opérations de prêt, de financement, d'épargne et de crédit-bail...

PROFIL

Formation initiale d'accès au métier

- Bac+2 - avec expérience en tant que chargé de clientèle particuliers
- Bac+4/5 - diplômes d'écoles de commerce
- Bac+5 en banque / finance

Compétences attendues

Connaissances - savoir

- Avoir une bonne connaissance des techniques de marketing et de communication
- Avoir une bonne culture générale économique et financière
- Connaître la réglementation bancaire, juridique et fiscale relative à son activité
- Connaître le secteur d'activité des clients
- Connaître le tissu économique local
- Connaître les consignes de sécurité des biens et des personnes
- Connaître les procédures administratives et comptables
- Maîtriser l'anglais
- Maîtriser le droit fiscal des entreprises
- Maîtriser les caractéristiques des services, produits bancaires et assurance à destination des professionnels
- Maîtriser les techniques de financement et l'analyse des risques financiers
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Maîtriser les techniques de vente et de prospection

Compétences comportementales - savoir-être

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



PROFIL

- 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

MOBILITÉ

- Chargé de clientèle entreprises
- Conseiller en patrimoine
- Responsable / animateur d'unité commerciale
- ...

Tendances d'évolution du métier

- Métier comportant un niveau de connaissance technique et de compétences important dans la relation commerciale avec le client.
- Métier qui doit s'adapter à l'impact du numérique, à l'évolution de la réglementation et à la maîtrise des risques opérationnels.
- Dans certains cas ce métier peut s'orienter vers une expertise ou un rôle de "super généraliste".