

Relation clients banque

Domaine : Banque

Appellations

- Chargé d'affaires bancaires professionnelles
- Attaché commercial bancaire entreprise
- Relationship manager senior
- Délégué back office commerce extérieur
- Chargé d'affaires bancaires grands comptes
- Appui Commercial d'entreprises grands comptes
- Attaché commercial banque d'affaires
- Responsable clientèle bancaire entreprise
- Chargé d'affaires bancaires entreprises
- Relationship manager junior
- Délégué back office portefeuilles clients
- Chargé de clientèle bancaire grandes entreprises
- Chargé d'affaires bancaires commerce international
- Chargé d'affaires bancaires de portefeuilles clients
- Appui commercial bancaire des entreprises

Accès au métier

Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible à partir d'une licence dans le secteur bancaire, gestion, commercial ou financier complétée par une expérience professionnelle dans le secteur de la banque ou finance. La pratique de l'anglais peut être exigée.

Conditions d'exercice

Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'établissements bancaires en contact avec les clients en relation avec différents services (comptabilité, direction financière, service juridique, ...). Elle peut impliquer des déplacements. Elle peut varier selon le type de produits et la clientèle (entreprises, institutions, ...).

Activités de base

Activités quotidiennes fondamentales Effectuer la gestion courante des comptes du portefeuille clientèle (demande crédits, rentabilité des opérations bancaires, ...) Analyser la demande du client (situation financière, solvabilité, besoins de financement, ...) et présenter la gamme des produits bancaires Prospecter une nouvelle clientèle et organiser des actions commerciale

Compétences de base

Compétences quotidiennes fondamentales Connaissances de base en droit fiscal Réglementation bancaire Techniques commerciales Techniques d'analyse des risques financiers

Activités spécifiques

Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Apporter un appui technique ou former les équipes sur les produits et techniques de vente Compétences spécifiques associées : Techniques pédagogiques Coordonner l'activité d'une équipe Compétences spécifiques associées : Techniques d'animation d'une équipe Effectuer le suivi de transactions de commerce international Compétences spécifiques associées : Réglementation du commerce international Mener des actions d'information et de promotion de l'établissement lors d'événements professionnels (salons, ...) ou de reporting auprès d'instances de décision (conseil d'administration, ...) Participer à la définition des objectifs commerciaux de la structure ou proposer des axes d'amélioration Compétences spécifiques associées : Techniques de marketing Suivre l'activité commercial de la banque et transmettre les comptes rendus et les rapports statistiques de d'activité aux services concernés Compétences spécifiques associées : Techniques de calculs financiers