

C1203 - Relation clients banque/finance

Appellations

- Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire entreprise
- Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire financements spécialisés
- Attaché commercial / Attachée commerciale banque d'affaires
- Chargé / Chargée d'affaires bancaires commerce international
- Chargé / Chargée d'affaires bancaires entreprise
- Chargé / Chargée d'affaires bancaires professionnelles
- Chargé / Chargée de clientèle bancaire grandes entreprises
- Chargé / Chargée de comptes bancaires professionnels
- Chargé / Chargée de développement clientèle bancaire entreprise
- Responsable clientèle bancaire entreprise
- Responsable grands comptes bancaires

Définition

Conseille et propose des solutions bancaires globales (stratégie d'immobilisation de capital, placement, ...) auprès d'un portefeuille de clients (grandes entreprises, institutionnels, ...) selon la politique commerciale de la banque et la réglementation bancaire.

Peut définir une stratégie commerciale sur son secteur/marché. Peut financer des transactions de commerce international.

Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur bancaire, commercial ou financier complété par une expérience professionnelle dans le secteur de la finance.

La pratique de l'anglais est exigée.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'établissements bancaires en relation avec différents services (comptabilité, direction financière, ...), en contact avec les clients. Elle peut impliquer des déplacements locaux, nationaux et parfois internationaux.

Elle varie selon le type de clientèle (entreprises, institutionnels, ...) et les marchés (financiers, de négoce international, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

Compétences de base

Savoir-faire

- Réaliser un entretien commercial
- Identifier les besoins d'un client
- Proposer une offre commerciale adaptée
- Proposer des services de gestion comptable

Savoirs

- Techniques de négociation
- Techniques commerciales
- Principes de la relation client
- Caractéristiques des produits financiers
- Analyse des risques financiers

Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Arrêter une décision de demande de crédit <input type="checkbox"/> Rendre une décision sur une demande de crédit <input type="checkbox"/> Analyser les causes des difficultés de trésorerie <input type="checkbox"/> Déterminer des mesures correctives <input type="checkbox"/> Développer un portefeuille clients et prospects <input type="checkbox"/> Rédiger des documents de synthèse <input type="checkbox"/> Rédiger un rapport de performance 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Economie des marchés financiers <input type="checkbox"/> Calculs financiers <input type="checkbox"/> Fiscalité <input type="checkbox"/> Réglementation bancaire <input type="checkbox"/> Comptabilité générale <input type="checkbox"/> Comptabilité bancaire <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients

Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Réaliser une activité nécessitant la certification AMF (Autorité des Marchés Financiers) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Recommandations AMF
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Définir une stratégie commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires <input type="checkbox"/> Développer un réseau d'apporteurs d'affaires 	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Représenter une structure lors d'évènements (salons professionnels, ...) <input type="checkbox"/> Représenter une structure auprès d'instances de décision 	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mettre en oeuvre le financement de transactions commerciales internationales <input type="checkbox"/> Garantir des transactions commerciales internationales 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Droit du commerce international
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Animer une formation 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe 	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Etablissement bancaire et financier <input type="checkbox"/> Société d'investissement 		

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
C1203 - Relation clients banque/finance <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	C1206 - Gestion de clientèle bancaire <ul style="list-style-type: none">Chargé / Chargée de clientèle entreprises de banque
C1203 - Relation clients banque/finance <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	M1704 - Management relation clientèle <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
C1203 - Relation clients banque/finance <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
C1203 - Relation clients banque/finance <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	C1207 - Management en exploitation bancaire <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
C1203 - Relation clients banque/finance <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	C1302 - Gestion back et middle-office marchés financiers <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations