

# C1203

## RELATION CLIENTS BANQUE/FINANCE

### Autres emplois décrits

- 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

Ce 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.

#### Certifications et diplômes :

- Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

### Compétences

#### Savoir-faire

Gestion administrative	Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
Gestion et contrôle	<p>Proposer des services de gestion comptable</p> <p>Analyser les causes des difficultés de trésorerie</p> <p>Monter un dossier de financement</p> <p>Rendre une décision sur une demande de crédit</p> <p>Réaliser un audit financier</p> <p>Analyser et gérer les risques financiers</p>

---

## Droit, contentieux et négociation

Gérer des réclamations et litiges  
Gérer une procédure contentieuse

---

## Relation client

**Recueillir et analyser les besoins client**

---

## Développement commercial

Garantir des transactions commerciales internationales  
**Développer un portefeuille clients et prospects**  
**Élaborer, adapter une proposition commerciale**  
**Développer et fidéliser la relation client**

---

## Stratégie de développement

Concevoir et gérer un projet  
Développer un réseau d'apporteurs d'affaires  
Gérer un réseau d'apporteurs d'affaires

---

## Communication, Multimédia

Représenter sa structure lors d'un événement ou auprès d'instances de décision  
**Mener un entretien, une interview, une audition**

---

## Prévention des risques

Gérer les risques de cybersécurité

---

## Organisation

Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles  
Respecter la confidentialité des informations  
**Structurer, synthétiser des informations**

---

## Communication

Prendre une décision et l'expliquer

---

## Savoir-être professionnels

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie  
Faire preuve d'autonomie  
Faire preuve de rigueur et de précision

---

## Savoirs

---

### Domaines d'expertise

#### **Caractéristiques des produits financiers**

Commerce international

**Comptabilité bancaire**

**Comptabilité générale**

**Économie des marchés financiers**

**Fiscalité**

**Négociation**

**Logiciel de gestion clients**

## Normes et procédés

**Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins)**

Droit du commerce international

Recommandations AMF

**Réglementation bancaire**

**Analyse des risques financiers**

**Calculs financiers**

Marketing / Mercatique

## Techniques professionnelles

**Techniques commerciales**

Techniques pédagogiques

## Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels

Possibilité de télétravail



Horaires et durée du travail

Travail le samedi

## Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance