



BAC +2

BANQUE DE RÉSEAU

RELATION CLIENT

Chargé(e) d'affaires professionnels

Le/la chargé(e) d'affaires professionnels est le/la partenaire bancaire de ses clients entrepreneurs pour le développement de leur activité professionnelle et leurs projets personnels.



Qu'est-ce qu'un Chargé d'affaires professionnels ?

Ses clients sont des entrepreneurs : auto-entrepreneurs, professions libérales, artisans ou commerçants, dont le siège social est proche de son agence. Une bonne connaissance de leur activité est indispensable pour bien les conseiller à toutes les étapes de leur installation et leur croissance.



Interlocuteurs – environnement

- › En interne : selon les projets de ses clients, il est en relation avec les conseillers spécialisés, avec le back-office chargé de matérialiser les opérations traitées, avec le comité de crédit qui étudie les demandes de prêt.
- › En externe : ses clients et leurs experts comptables, les prospects identifiés, les interlocuteurs susceptibles de l'aider à étendre son réseau de contacts professionnels.



Que fait un Chargé d'affaires professionnels ?

- › Animer et développer son portefeuille clients
- › Conquérir, conseiller, orienter et fidéliser ses clients
- › Traiter les demandes urgentes, par mail, téléphone ou messagerie sécurisée et rendez-vous
- › Surveiller les engagements et les échéances des clients pour gérer le risque et la conformité
- › Réaliser ses objectifs commerciaux : clients prospectés, souscription de produits (crédit, placement, assurance...)



Orientation au collège

- > Baccalauréat professionnel - Métiers de la relation client
- > Baccalauréat enseignement général



Orientation au lycée

- > Bachelor Conseiller bancaire clientèle de professionnels



Formations supérieures

Après un bac + 2

- > Magistère Banque-Finance

Après un bac + 3

- > Master Monnaie, banque, finance, assurance (MBFA)
- > Master Conseiller clientèle de professionnels ou Marché des professionnels

Après un bac + 3

- > Formation Cycle Conseiller clientèle de professionnels
- > Master 2 Conseiller clientèle de professionnels



Compétences

- > Bonne connaissance des produits et services bancaires
- > Culture générale économique et financière
- > Aisance avec les outils informatiques
- > Connaissance de la réglementation bancaire, juridique, fiscale
- > Maîtrise des techniques commerciales
- > Notions de gestion patrimoniale



Perspectives

- > Responsable d'agence
- > Chargé(e) d'affaires PME/PMI
- > Analyste risques et engagements

Les qualités d'un Chargé d'affaires professionnels



Goût du contact et de la vente



Curiosité



Esprit d'équipe



Ecoute



Sens relationnel, capacité à convaincre



Rigueur et organisation



Retrouve cette fiche métier en ligne sur le site :

<https://desmetiersquibougent.jinvestislavenir.fr/>