



Descriptif du poste :

Principales Missions :

Assumer la responsabilité de la relation commerciale avec ses clients,

- Il est le point d'entrée commercial de référence de son client,
- Il assure la gestion quotidienne des relations avec les clients Entreprises, avec le niveau d'intensité relationnelle adéquate,
- Il rédige les comptes-rendus de ses visites,

Conduire une politique de développement du fonds de commerce Entreprises,

- Il prospecte régulièrement et intensivement, les prospects affectés à son fonds de commerce,
- Il identifie et saisit toutes les opportunités, pour alimenter son pipe d'opportunités et renforcer les positions de la Banque chez ses clients. Il veille à ce que les opportunités soient traitées au mieux par les Métiers et à maximiser les chances de réussir.

Définir son plan d'action individuel et atteindre les objectifs négociés avec la Direction :

- Il identifie, client par client, des axes d'action commerciale et se fixe des objectifs par métier-produit,
- Il évalue périodiquement ses résultats, analyse les écarts et engage les éventuelles actions correctives.
- Il œuvre pour la réalisation des objectifs fixés par la Direction.

Maîtriser le risque et la rentabilité de son fonds de commerce,

- Il accroît la rentabilité de son portefeuille :
- Il suit la rentabilité de son fonds de commerce et engage les éventuelles actions correctives.
- Il élabore la Revue Annuelle des clients de son fonds de commerce,
- Il suit l'évolution des risques de son fonds de commerce et met à jour les cotations / notations.

Contribuer à l'amélioration de la qualité du service aux clients,

- Il veille à la qualité des prestations fournies, s'assure de la satisfaction des clients,
- Il s'intéresse aux activités des services après-vente et entretient avec eux des relations de travail étroites,

Compétences requises :

- Bien connaître les produits et services destinés aux clients Entreprises.
- Savoir prendre des décisions ou des initiatives commerciales afin de développer le fonds de commerce dans le souci de la rentabilité.
- Avoir une très bonne pratique des engagements. Savoir monter des dossiers engagements.
- Avoir une très bonne pratique des techniques d'analyse et de gestion des risques. Maîtriser les outils de gestion et de contrôle.
- Connaître et maîtriser les principes directeurs de la rentabilité des opérations traitées avec la clientèle.
- Savoir négocier dans le but de préserver la bonne fin des opérations en termes de risque et de rentabilité.

Niveau d'étude requis :

Min Mastère (Banque, finance, économie et gestion ...).