



ASSISTANT COMMERCIAL CORPORATE SUR TUNIS

MISSIONS

- Renforcer la présence commerciale auprès des clients et prospects en appui du Relationship Manager (RM),
- Préparer les visites sous l'angle commercial et risques (crédit et conformité),
- Contribuer à la constitution de la proposition de crédit et au renouvellement des dossiers,
- Analyser la rentabilité de niveau client.
- Analyser la pertinence des lignes octroyées au regard de leur utilisation à l'appui d'un tableau d'engagements/utilisation de niveau entité juridique/Groupe d'affaires et du volume des flux confiés
- Contribuer à la détection des opportunités commerciales en termes de services et produits disponibles localement et d'interventions possibles de filiales et/ou de Lignes de Métier spécialisées,
- Vérifier la validité et la complétude de la documentation juridique, des garanties ...
- Mettre à la disposition du RM les informations collectées sur les bases de données disponibles, les dernières minutes de crédit le cas échéant.
- Contribuer à la constitution de la proposition de crédit (demande de financement / renouvellement / préalable).
- Procéder annuellement pour une sélection de clients à une analyse approfondie de la composition et de l'évolution du PNB, et de la rentabilité de niveau Client par l'analyse des flux et des conditions tarifaires.
- Contribuer à la détection des améliorations possibles,

Compétences requises :

- Sens commercial
- Rigueur et réactivité
- Discrétion et sens de la confidentialité
- Aptitude à travailler en équipe
- Souci de la qualité des prestations
- Sens de l'organisation

Niveau académique souhaité :

- Licence en finance, banque, gestion, commerce, ...

Type d'emploi

Temps plein