



Marchés spécialisés



CONSEILLER
MARCHÉS
SPÉCIALISÉS



CONSEILLER
MARCHÉS
SPÉCIALISÉS



Marchés spécialisés



GROUPE BPCE

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.



Conseiller marchés spécialisés

MARCHÉS SPÉCIALISÉS

Enjeux du métier

- ◆ En lien avec son segment de marché, il gère et développe un portefeuille de clients nécessitant une expertise spécifique (Économie Sociale et Institutionnels, Personnes Protégées, Collectivités et Secteur Public, Logement Social et Économie Mixte, Immobilier Professionnel) et des offres et services dédiés.
- ◆ Il adopte une posture de conquête et de conseil.
- ◆ Il développe un partenariat avec les autres marchés et une synergie avec le Middle Office.

Principales missions

- ◆ Prospection et développement du portefeuille et des relations clients.
- ◆ Vente de produits et services.
- ◆ Gestion et suivi de la relation clientèle.
- ◆ Promotion de l'activité.

Compétences essentielles

MÉTIERS

ANALYSE
FINANCIÈRE

CONNAISSANCE DE
L'ENVIRONNEMENT
DE SON MARCHÉ

CONNAISSANCE
DES PRODUITS
ET SERVICES

CONSEIL ET
EXPERTISE

RÈGLEMENTATION
BANCAIRE

DIGITALES

CONNAÎTRE ET
SAVOIR UTILISER LES
SERVICES BANCAIRES
NUMÉRIQUES

SAVOIR INTERAGIR
SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX

SAVOIR UTILISER
LES OUTILS MÉTIERS
D'AIDE À LA DÉCISION
ET D'ANALYSE
DE DONNÉES

UTILISER LES
APPLICATIFS DE SON
POSTE DE TRAVAIL

COMPORTEMENTALES

AUTONOMIE

COMMUNICATION
ORALE ET ÉCRITE

COOPÉRATION

ENTREtenir DES
RELATIONS

FORCE DE PERSUASION

VENDRE