

5.13 Fiche Métier – COMPETENCES/ Chargé relation client banque /finance

1.	Intitulé de l'emploi appellations	<ul style="list-style-type: none"> • Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire entreprise • Attaché commercial / Attachée commerciale banque d'affaires • Attaché commercial / Attachée commerciale de banque • Chargé / Chargée d'affaires bancaires commerce international • Chargé / Chargée d'affaires bancaires entreprise • Chargé / Chargée d'affaires bancaires étrangères • Chargé / Chargée de clientèle bancaire grandes entreprises • Chargé / Chargée de comptes bancaires professionnels • Chargé / Chargée de développement clientèle bancaire entreprise • Customer Service Officer • Responsable grands comptes bancaires
2.	Code	REC/UMA/13203
3.	Famille Professionnelle	Banque assurance / Banque
4.	Catégorie	Cadre
5.	Définition	
	<p>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.</p> <p>Peut définir une stratégie commerciale sur son secteur/marché. Peut financer des transactions de commerce international.</p> <p>Peut coordonner une équipe.</p>	
6.	Environnement et conditions de travail	
	<p>L'activité de ce métier s'exerce au sein d'établissements bancaires en relation avec différents services (comptabilité, direction financière, ...), en contact avec les clients. Elle peut impliquer des déplacements locaux, nationaux et parfois internationaux.</p> <p>Elle varie selon le type de clientèle (entreprises, institutionnels, ...) et les marchés (financiers,...).</p>	
7.	Conditions d'accès	
	<p>Ce métier est accessible à partir d'un diplôme de Licence en marketing, management, commerce,... complété par une expérience professionnelle dans</p>	

le secteur de la finance.

La pratique d'une ou plusieurs langue(s) étrangère(s), en particulier le français est requise.

Un casier judiciaire exempt de toute mention contradictoire peut être exigé.

Activités principales

- Préparer les entretiens commerciaux clients/prospects (consultation de dossiers clients, ...)
- Identifier les besoins du client/prospect en fonction de sa situation financière et présenter l'offre commerciale globale de la banque
- Proposer les services (gestion sous mandat, recouvrement de créance, ...), les produits adaptés à la gestion des comptes de la structure
- Rendre décision sur les demandes de crédit en fonction de l'analyse du dossier client et du montant de délégation
- Analyser les causes des découverts, des mouvements de trésorerie, ... des comptes clients et déterminer des mesures correctives
- Développer un portefeuille de clients/prospects
- Etablir les documents de synthèse (rapport de gestion, ...) et les rapports de performance (taux de rendement, ...) pour les clients du portefeuille géré

09

Compétences requises

Nomenclature des compétences					
Les savoir faire					
Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Préparer et conduire des entretiens commerciaux	I	P	M	T
2	Analyser des causes des découverts, des mouvements de trésorerie, ... des comptes clients	I	P	M	T
3	Développer un portefeuille de clients/prospects	I	P	M	T
4	Elaborer des documents de synthèse et les rapports de performance	I	P	M	T
5	Déterminer des mesures correctives et définir des pistes d'améliorations	I	P	M	T
6	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T
7	Utiliser des applications métiers	I	P	M	T
8	Identifier les besoins du client/prospect	I	P	M	T
9	Proposer les services	I	P	M	T
10	Développer un portefeuille de clients/prospects	I	P	M	T
11	Etablir les documents de synthèse et les rapports de performance	I	P	M	T
Les savoir					
Réf compétence	Description des compétences	I	P	M	T
1	Typologie des facteurs de risques financiers	I	P	M	T

2	Comptabilité générale	I	P	M	T
3	Fiscalité	I	P	M	T
4	Réglementation bancaire	I	P	M	T
5	Economie des marchés financiers	I	P	M	T
6	Principes de la relation client	I	P	M	T
7	Caractéristiques des produits financiers	I	P	M	T
8	Techniques commerciales	I	P	M	T
9	Calculs financiers	I	P	M	T
10	Analyse de risques financiers	I	P	M	T
11	Techniques de marketing	I	P	M	T
12	Droit du commerce international				
Les savoir êtres					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T

4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maîtriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise