

Chargé(e) de clientèle

Sa mission

Le chargé de clientèle recherche de nouveaux clients pour sa banque et les fidélise en leur apportant des services adaptés à leurs besoins financiers.

Ses activités

A la fois commercial et communicant, il participe à la réussite de la banque en trouvant de nouveaux clients.

Toujours au fait des dernières offres financières, il propose des produits adaptés aux besoins des personnes et des entreprises.

Au courant de l'évaluation du marché, il évalue les risques et gère au mieux les comptes de ses clients (particuliers ou sociétés).

Ses compétences essentielles

Maîtrise du droit, de la finance, la fiscalité et la comptabilité. Maîtrise de l'informatique et des techniques de vente. Bonnes bases en anglais. Autonomie, organisation, mobilité et dynamisme. Diplomatie, force de persuasion et aisance relationnelle.

Les voies d'accès au métier

BTS banque, DUT gestion des entreprises et des administrations option finance- comptabilité, IUP banque finance assurance

Le salaire mensuel

De 1200 à 2500 euros par mois en fonction de l'expérience, du poste et de la banque.

Les perspectives d'évolutions

Après plusieurs années de bons résultats commerciaux, le chargé de clientèle peut prétendre à un poste de responsable d'agence.

Vous souhaitez recruter un jeune diplômé

Retrouvez la liste des établissements proches de votre entreprise pour déposer vos offres sur :

- www.biop.ccip.fr, rubrique formations CCIP
- www.onisep.fr, rubrique S'orienter

Les stages de formation continue proposés par la CCIP

Retrouvez l'ensemble des formations continues proposées par la CCIP sur www.dfc.ccip.fr, rubrique catalogue en ligne et le programme de nos écoles sur www.biop.ccip.fr, rubrique Formations CCIP.