

HDF-Chargé d'affaires clientèle professionnels H/F

Hauts-de-France • Référence OF00093131

Date de modification

02/06/2025

Contrat

CDI

Niveau d'études

Bac+3

Département

Aisne - 02

Ville

Soissons

Entité

<p>LE GROUPE LA POSTE change, nos métiers évoluent, votre avenir s'accélère. Services-Courrier-Colis, La Banque Postale, Geopost, Réseau et Numérique : dans chacune des activités du Groupe, nos 253 000 collaborateurs imaginent ensemble les services de demain. Et si votre avenir était ici ? </p>

Filière Métier

Commercial

Mission

En tant qu'acteur majeur de l'activité, vous gérez et développez un fonds de commerce de clients professionnels dans le respect de notre politique commerciale. Au sein d'une filière d'avenir, vous associez maîtrise des risques et développement commercial, proximité de la relation et exigence du résultat.

Vos missions :

- * Commercialiser la gamme des produits et services de La Banque Postale dédiée à la clientèle professionnelle,
- * Connaître et comprendre les besoins des clients et proposer des solutions de financement adaptées,
- * Développer, fidéliser et suivre le portefeuille de clients qui vous est confié,
- * Assurer le montage, l'instruction et le suivi des engagements de crédits,
- * Détecter, évaluer et maîtriser les risques,
- * Renforcer la notoriété de La Banque Postale et développer l'attractivité des offres,
- * Maîtriser les différentes typologies de professionnels en analysant les enjeux économiques, sociaux et juridiques.

Les + de votre métier :

* Développer une double compétence commerciale et technique au travers de la maîtrise du risque crédit, de l'analyse financière et de l'environnement des clients Pros.

▣, editeur_offres

Profil

Autonome et responsable, vous savez travailler avec les différents intervenants de la banque. Vous maîtrisez les techniques de prospection et faites preuve de ténacité commerciale. Sensible à la gestion du risque, vous poursuivez un objectif de développement sain et durable. Curieux et coopératif/ive, vous savez créer un réseau relationnel interne et externe., editeur_offres

Formation et expérience

Déjà expérimenté sur le marché des pros, vous maîtrisez l'analyse financière et le conseil bancaire auprès d'une clientèle de professionnels et TPE. Vous pouvez démontrer votre capacité à gérer les risques de votre portefeuille. Bac+2 à bac+5, vous avez une expérience de 2 ans minimum dans le domaine du conseil bancaire aux professionnels et TPE. Sans expérience dans ce secteur, vous justifiez de 4 ans minimum dans le conseil bancaire auprès des particuliers. #LI-DRHU, editeur_offres