

C1203

CHARGÉ / CHARGÉE D'AFFAIRES BANCAIRES ENTREPRISE

Autres emplois décrits

- Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire entreprise
- Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire financements spécialisés
- Attaché commercial / Attachée commerciale banque d'affaires
- Chargé / Chargée d'affaires bancaires commerce international
- Chargé / Chargée d'affaires bancaires professionnelles
- Chargé / Chargée de clientèle bancaire grandes entreprises
- Chargé / Chargée de comptes bancaires professionnels
- Chargé / Chargée de développement clientèle bancaire entreprise
- Responsable clientèle bancaire entreprise
- Responsable grands comptes bancaires

Définition

- 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.
- Peut définir une stratégie commerciale sur son secteur/marché. Peut financer des transactions de commerce international.
- Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur bancaire, commercial ou financier complété par une expérience professionnelle dans le secteur de la finance.
La pratique de l'anglais est exigée.

Certifications et diplômes :

- Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

Compétences



Savoir-faire

Gestion administrative et comptable	Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
Gestion et contrôle	Analyser les causes des difficultés de trésorerie Monter et décisionner un dossier de financement Rendre une décision sur une demande de crédit Réaliser un audit financier Analyser et gérer les risques financiers
Droit, contentieux et négociation	Gérer des réclamations et litiges Gérer une procédure contentieuse
Relation client	Recueillir et analyser les besoins client

Développement commercial	Garantir des transactions commerciales internationales
	Développer un portefeuille clients et prospects
	Élaborer, adapter une proposition commerciale
	Développer et fidéliser la relation client
	Développer un réseau d'apporteurs d'affaires
	Gérer et animer un réseau d'apporteurs d'affaires
Stratégie de développement	Proposer des services de gestion comptable
	Concevoir et gérer un projet
Communication, Multimédia	Mener un entretien, une interview, une audition
	Représenter sa structure lors d'un événement ou auprès d'instances de décision
Prévention des risques	Gérer les risques de cybersécurité
Organisation	Respecter la confidentialité des informations
	Structurer, synthétiser des informations
	Respecter des règles, des consignes, normes et procédures opérationnelles
Communication	Prendre une décision et l'expliquer
Savoir-être professionnels	
	Être à l'écoute, faire preuve d'empathie
	Faire preuve d'autonomie
	Faire preuve de rigueur et de précision
Savoirs	
Domaines d'expertise	Caractéristiques des produits financiers
	Commerce international
	Comptabilité bancaire
	Comptabilité générale
	Économie des marchés financiers
	Fiscalité
	Négociation
	Logiciel de gestion clients

Normes et procédés	Dispositif TRACFIN (Traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins)
	Droit du commerce international
	Recommandations AMF
	Réglementation bancaire
	Analyse des risques financiers
	Calculs financiers
Techniques professionnelles	Marketing / Mercatique
	Techniques commerciales
	Techniques pédagogiques

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Déplacements professionnels
		Possibilité de télétravail
	Horaires et durée du travail	Travail le samedi

Secteurs d'activité

• Finance, banque et assurance