

# CHARGÉ DE CLIENTÈLE

---

## Missions

- Prospecter et fidéliser les clients
- Commercialiser les produits et services
- Gérer les dossiers
- Évaluer les risques financiers
- Conseiller sa clientèle
- Négocier

## Compétences recherchées

- Goût du défi
- Capacité d'analyse, d'écoute et de synthèse
- Organisation
- Adaptabilité, autonomie
- Sens du contact, aisance relationnelle
- Sens commercial

## Cursus et formations

- BTS Banque
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- Bac+3 CF (Conseiller Financier)
- Bac+3 CEF (Conseiller Expert Financier)
- Bac+5 CGP (Conseiller en Gestion de Patrimoine)
- Bac+5 CCPE (Conseiller Clientèle des Professionnels et des Entreprises)

## Perspectives d'évolution

Dans une agence bancaire, un centre d'affaire ou une direction d'institution bancaire, le chargé de clientèle particulier peut évoluer vers un poste de chargé de clientèle professionnelle puis de directeur d'agence ou de gestionnaire patrimonial, analyste de crédit ou bien se spécialiser dans un domaine : PME, immobilier, placements boursiers...