



Chargé de Développement Commercial H/F en alternance

à Vincennes Romainville

BAC+3 CCBA (Conseiller Clientèle Banque Assurance)

DESCRIPTION DU POSTE

L'ENTREPRISE

Allianz Banque, filiale du Groupe Allianz en France, est un assureur-banquier orienté vers le soutien du développement d'Allianz France, en particulier en direction de la cible prioritaire que représente la clientèle patrimoniale.

Cette activité s'exerce dans le cadre d'Allianz Patrimoine, direction chargée de coordonner la réponse globale d'Allianz France aux problématiques spécifiques de cette clientèle.

MISSIONS

En qualité de **Chargé de Développement Commercial**, vos missions seront :

- Accueillir la demande (en présentiel, par mail ou téléphone)
- Analyser la demande et orienter le client (à l'oral et à l'écrit)
- Présenter l'offre de service adaptée à la demande
- Élaboration d'un devis à valider
- Établir des contrats
- Concevoir et déployer des actions commerciales
- Développer un portefeuille client
- Conquérir de nouveaux clients
- Représenter l'agence auprès des clients ou des tiers
- Utiliser les outils informatiques à disposition (GED, système d'information...)
- Prendre les rendez-vous et gérer l'agenda de l'agence
- Classer, archiver les dossiers (en GED ou non)



CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

Vous préparez une formation BAC+3 dans le domaine Bancaire ou en Finance à l'IFCV.

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Vous êtes dynamique, curieux et possédez une bonne connaissance des offres bancaires et produits ainsi qu'une culture générale bancaire, financière et patrimoniale.

Vous maîtrisez des applicatifs bancaires, les outils de bureautique (Word, Outlook...) et les outils digitaux indispensables à la gestion de la relation client à distance

Vous possédez les savoir-être suivants : polyvalent, sens des responsabilités, esprit d'équipe, sérieux.