



Île de
France

Conseiller d'Agence H/F en alternance
📍 en Île-de-France

BAC+3 CCBA (Conseiller Clientèle Banque Assurance)

DESCRIPTION DU POSTE

L'ENTREPRISE

Vous êtes convaincus qu'exercer un job qui a du sens, c'est d'abord défendre au quotidien des valeurs de proximité et de solidarité. On est bien d'accord avec vous, et vous êtes au bon endroit : c'est exactement l'ADN du Crédit Agricole, en tant que banque mutualiste.

Sur les 39 caisses régionales du Groupe, le Crédit Agricole d'Île-de-France occupe la première place du podium : nous rejoindre, c'est intégrer une entreprise humaine de 3 900 collaborateurs répartis sur 273 agences 100% connectées, au service de 1,6 million de clients.

Assez parlé chiffres, chez nous ça ne fait pas tout : la satisfaction des collaborateurs et des clients est notre priorité, et on est persuadé que le banquier qui fait la différence au quotidien le doit d'abord à ses qualités relationnelles.

MISSIONS

Vos missions principales sont les suivantes :

- Accueillir et orienter les clients au sein de l'agence
- En fonction de leurs attentes, les conseillers et leur proposer les produits et services bancaires adaptés
- Les accompagner dans l'utilisation des automates et des services de banque à distance
- Prendre en charge progressivement les opérations bancaires courantes (retrait, virement, remise des moyens de paiement...)
- Fixer si besoin des rendez-vous avec leur conseiller, et y participer.



CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

Vous préparez une formation BAC+3 dans le domaine de la Banque ou la Finance à l'IFCV.

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Vous avez envie d'exercer votre métier en fonction de votre expérience et de votre personnalité, et de travailler de façon autonome tout en étant bien entouré.
- Grâce à votre culture client et votre appétence commerciale, vous voulez faire de la satisfaction client votre priorité, et du nombre de sourires votre meilleur curseur.
- La pérennité de l'entreprise et sa responsabilité sociétale l'emportent sur la rentabilité à court terme.
- Vous souhaitez utiliser vos capacités d'écoute et d'adaptation pour agir collectivement et considérer chacun, clients comme collaborateurs, dans toutes les interactions