



Conseiller(ère) Commercial(e) Multimédia H/F en alternance

📍 Evry et St Quentin en Yvelynes

BAC+3 CCBA (Conseiller Clientèle Banque Assurance)

DESCRIPTION DU POSTE

L'ENTREPRISE

La Caisse d'Épargne Ile de France, (CEIDF), recrute ! En tant que banque régionale coopérative depuis plus de 200 ans, nous faisons partie du **groupe BPCE**, dont la culture de l'excellence et la solidité sont reconnues depuis plusieurs décennies sur le territoire francilien.

Notre réseau : Forts de nos 430 agences et 22 centres d'affaires en Ile-de-France, nous bénéficions d'un ancrage territorial dense.

Notre effectif : Près de 4500 collaborateurs ont fait le choix de rejoindre la Caisse d'Épargne Ile-de-France : une véritable équipe d'experts engagés et proches de leurs clients.

Notre mission : Nous accompagnons quotidiennement nos 3 millions de clients et nos 700 000 sociétaires sur l'ensemble de leurs projets : vous avez dit satisfaction client ?

Notre dernière réussite : La Caisse d'Épargne Ile de France s'est vu décerner pour la troisième fois le label d'État AFNOR égalité professionnelle entre les femmes et les hommes.

Notre ambition : Notre priorité est d'offrir à nos clients et à nos équipes le meilleur de la relation humaine et digitale, le tout dans un esprit bienveillant et collaboratif !



MISSIONS

Acteurs incontournables du développement de la relation clients, nos Centres de Relations Clientèle assurent un appui commercial auprès de nos agences. Dans ce cadre, vous contribuez à la réalisation des objectifs commerciaux de la Caisse d'Épargne Ile-de-France par la promotion et la vente de nos produits et services.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Prendre en charge les appels des clients, qualifier leur demande, apporter une réponse adaptée à leurs besoins et orienter le cas échéant l'appel vers le bon interlocuteur
- Détecter et conclure les opportunités commerciales de manière pro-active à partir de la demande du client et à l'aide des outils mis à disposition
- Effectuer des appels sortants et assurer la promotion de l'offre commerciale de l'entreprise (vente de contrats d'assurance auto/habitation et de crédits consos)
- Assurer le suivi des appels et l'enrichissement de nos bases de données
- Participer à la pérennisation de la relation avec nos clients.

CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

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

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

- Aisance relationnelle
- Sens commercial
- Sens du service client
- Dynamisme