

1/ Mission

Le Chargé d'affaires professionnels développe, gère et fidélise un portefeuille de clients « professionnels » (entrepreneurs individuels et, en fonction de leurs effectifs, artisans commerçants, professions libérales, Très Petites Entreprises).

Il intervient sur l'ensemble de la relation commerciale avec les clients de son portefeuille et gère à la fois la dimension « privée » et la dimension « professionnelle ».

Il leur vend, dans le cadre d'une approche globale, les produits et services leur permettant d'optimiser leur gestion courante et les accompagne dans la réalisation de leurs projets, en mobilisant des spécialistes chaque fois que nécessaire (ingénierie patrimoniale et sociale, crédit bail, flux et assurances).

Il vise la maîtrise des risques et la rentabilité de son portefeuille.

Par des actions de prospection et d'entrée en relation, il enrichit son portefeuille et contribue au développement commercial de son agence.

2/ Activités exercées et compétences requises principales

Préparer, organiser et suivre son activité commerciale :

Réaliser le diagnostic de son portefeuille et du potentiel de développement.

Définir un plan et programmer ses actions.

Organiser son activité afin de gérer ses priorités.

Evaluer l'efficacité quantitative et qualitative de ses actions.

Préparer et conduire ses entretiens :

Prendre l'initiative des rendez-vous.

Préparer ses entretiens.

Personnaliser l'accueil du client.

Découvrir les besoins du client.

Proposer des produits et services correspondant aux besoins.

Mener des négociations profitables aux 2 parties.

Mobiliser les spécialistes lorsque les besoins des clients le nécessitent.

Conclure la vente.

Conquérir de nouveaux clients :

Solliciter des recommandations / développer la prescription.

Conduire les actions de prospection (hors recommandation).

Assurer le suivi de la relation :

Offrir un service commercial et d'après-vente de qualité.

Assurer un suivi de la relation respectant ses engagements.

Analyser les risques, anticiper et gérer leur dégradation :

Intégrer la dimension « risques » dans ses activités commerciales.

Suivre l'évolution des indicateurs risques et intervenir dès dégradation.

3/ Activités et compétences complémentaires

Communiquer et travailler en équipe :

Travailler en équipe.

Participer à des actions de représentation.

4/ Compétences générales

Engagement dans l'action :

Adaptation aux évolutions de son environnement et actualisation de ses pratiques professionnelles.

Approche constructive des situations.

Efficacité opérationnelle.

Prise de décision.

Prise d'initiatives et propositions de solutions.

Respect des règles et procédures.

Relationnel :

Courtoisie.

Esprit d'équipe, solidarité.

Propension à partager son savoir-faire.

Sens de la qualité du service aux clients (interne et/ou externe).

Sens de l'écoute.

5/ Connaissances principales requises

Connaissances juridiques, fiscales, comptables et financières générales

Bureautique, informatique et procédures

Produits et services

Connaissances spécialisées

Communication et vente

6/ Mobilités principales

Emplois d'origine :

Chargé de clientèle particuliers, Conseiller patrimonial, Analyste risques engagements, Responsable commercial, Gérant privé, ...

Emplois de destination :

Analyste risques engagements, Chargé d'affaires entreprises, Directeur de caisse/agence, Gérant privé, Chargé d'affaires (*spécialisé*), Responsable point de vente, Responsable commercial, animateur commercial...

Il s'agit d'exemples d'évolutions non exhaustifs ; en fonction d'antécédents professionnels ayant permis d'acquérir d'autres compétences, d'autres passerelles peuvent être envisagées.