

**FICHE DE POSTE :**  
**Conseiller Clientèle Privée en alternance**

Créé à Lille en 1846, le Crédit du Nord est aujourd'hui présent sur l'Île-de-France, les Hauts de France et la Normandie. Forts de notre culture régionale, de notre histoire et de nos valeurs, notamment la proximité, la disponibilité, la discrétion et la compétence de nos 4.300 collaborateurs, nous mettons notre énergie au service de l'envie d'entreprendre de nos clients. Banque à taille humaine au service de ceux qui entreprennent, le Crédit du Nord bénéficie d'une très grande autonomie dans la gestion de son activité, qui s'exprime notamment par des prises de décision rapides et une grande réactivité aux demandes de ses clients. Il contribue ainsi à la vitalité du tissu économique et social des territoires en agissant en acteur responsable.

**Contexte :**

Vous recherchez une opportunité professionnelle attrayante en tant que Conseiller de clientèle Privée dans une banque innovante et dynamique ? Rejoignez notre équipe au sein de nos agences en Ile-de-France

Accompagner Sarah et Louis pour le financement de leur maison, aider Hélène à se constituer une épargne ou aider Isabelle à préparer sa retraite ... Sous la responsabilité d'un tuteur, présent auprès de vous durant tout votre parcours en alternance, vous apprenez le métier de Conseiller de Clientèle Privée et effectuez les missions suivantes.

**Missions :**

Concrètement, vous serez amené(e) à :

- Accompagner et conseiller vos clients en leur proposant des produits et placements adaptés (prêt immobilier, assurance, épargne, etc.),
- Promouvoir nos outils et services digitaux,
- Analyser leur situation financière et les risques liés aux opérations,
- Travailler en synergie avec des Conseiller(e)s spécialisé(e)s pour répondre aux demandes spécifiques (gestion de patrimoine, activité commerciale, etc.) et avec nos autres services (Centre de Relation Client, Banque Privée, Centre de Service, etc.),
- Participer au développement commercial de votre agence et accroître votre portefeuille clients.

**Votre profil :**

- Vous préparez un master (Bac +4/5) dans le domaine bancaire ou en gestion de patrimoine (université, IAE ou école de commerce).
- Vous avez un bon relationnel, le goût du contact et le sens de l'écoute.
- Vous débordez d'énergie et d'idées pour apporter la meilleure solution à vos clients et pour développer l'agence.
- Dynamique et positif(ve), vous êtes à l'aise avec les techniques de vente, de négociation et de prospection
- Vous avez de bonnes connaissances concernant l'offre bancaire destinée à la clientèle patrimoniale, ainsi que les bases financières, juridiques et fiscales liées à votre activité.