

FICHE MÉTIER

Conseiller financier indépendant

Présentation du poste

Mission principale : Le conseiller financier indépendant est l'un des principaux interlocuteurs du client . À l'écoute de ses besoins, il le conseille sur les produits et les services pour répondre au mieux à ses attentes.

Missions

- Réaliser un bilan et audit patrimonial
- Détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement et d'investissement
- Développer un portefeuille de clients/prospects (*épargne et financement immobilier*)
- Vérifier et expliquer les solutions financières aux clients
- Suivre les tableaux de bords commerciaux
- Contribuer à la veille réglementaire et concurrentielle
- Participer à divers événements (*conférences, colloques, etc.*) et autres animations commerciales (*salons, etc.*)
- Promouvoir et commercialiser les solutions et services bancaires aux particuliers
- Conseiller la clientèle en termes d'investissement et de placement
- Assurer le suivi de l'évolution du client
- Identifier les risques financiers (*fraude fiscale, blanchiment, etc.*)
- Instruire les demandes de crédit et en évaluer les risques
- Prospecter de nouveaux clients
- Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur bancaire et assurantiel
- Actualiser les fichiers commerciaux

Contexte professionnel

Relations professionnelles fréquentes : en tant qu'indépendant vous gérez votre activité en interaction directe avec les différentes équipes internes (*data, technique, marketing, commercial*) et interaction directe avec les clients.

Contexte matériel :

À avoir en propre : téléphone mobile, ordinateur portable
Fourni par l'entreprise : CRM, outil de prise de rdv, outils de stockage en ligne

Profil

Formations :

Bac+2 (*Banque, BTS MUC, BTS NRC*)
DUT Techniques de commercialisation
Bac+ 3 licence professionnelle

Expériences professionnelles : Expérience souhaitée en stage ou alternance dans des fonctions commerciales

Compétences attendues Connaissances-Savoir :

- Avoir une bonne connaissance des techniques de marketing et de communication
- Avoir une bonne culture générale économique et financière
- Connaître le tissu économique local
- Connaître les consignes de sécurité des biens et des personnes
- Connaître les notions de base de la gestion patrimoniale
- Connaître les procédures administratives et comptables
- Connaître la réglementation bancaire, juridique, fiscale relative à son activité
- Maîtriser les caractéristiques des services, produits bancaires et assurance à destination des particuliers
- Maîtriser les techniques de financements courants et ceux de l'immobilier
- Maîtriser les techniques de l'analyse des risques financiers
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Maîtriser les techniques de vente et de prospection

Compétences Comportementales-Savoir-être :

- Avoir le sens de l'initiative
- Savoir prendre des décisions
- Savoir s'adapter
- Être orienté résultats
- Faire preuve de méthode et de rigueur
- Savoir analyser et synthétiser
- Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral
- Savoir écouter
- Savoir convaincre
- Faire preuve de capacités relationnelles et de communication
- Savoir planifier et organiser sa charge de travail
- Savoir travailler en équipe
- Faire preuve de pédagogie

Compétences Opérationnelles-Savoir-faire :

- Conduire et conclure un entretien commercial en face à face ou à distance
- Conduire une démarche de prospection
- Conduire une négociation commerciale
- Détecter les risques financiers (*fraude fiscale, blanchiment...*)
- Rédiger des rapports d'activité
- Savoir gérer les conflits avec les clients
- Savoir gérer les situations d'urgence
- Savoir tisser et entretenir un réseau de relations
- Maîtriser les risques liés à l'e-réputation
- Maîtriser les outils digitaux et les outils collaboratifs

Compétences Numériques :

Socle de compétences minimales en numérique commun à tous les métiers-repères

Intéressé(e) ?

Postulez dès maintenant en envoyant votre candidature* en cliquant et en répondant à [ce formulaire](#)

*Avec CV