

Informations générales

Description de l'entité	<p>Le groupe Crédit Agricole est l'un des tout premiers acteurs bancaires en Europe. Premier bancassureur, leader de la banque universelle de proximité en France, le Crédit Agricole est la banque d'1 particulier sur 3, d'une entreprise sur 2 et de 9 agriculteurs sur 10. Fort de ses fondements coopératifs et mutualistes, de ses 150 000 collaborateurs et 31 000 administrateurs des Caisses locales et régionales, le groupe Crédit Agricole est une banque responsable et utile, au service de 49 millions de clients, 7,4 millions de sociétaires et 1,2 million d'actionnaires.</p> <p>La Caisse Régionale du Crédit Agricole Alpes Provence est présente sur l'ensemble du territoire des Bouches du Rhône, Hautes Alpes et du Vaucluse au travers de ses 2 300 collaborateurs et de ses 208 agences. Nos réseaux spécialisés accompagnent les besoins spécifiques des particuliers, professionnels, agriculteurs, institutionnels, collectivités publiques, entreprises, clients patrimoniaux, en finançant chaque jour 190 projets pour ses 685 000 clients.</p>
-------------------------	--

Description du poste

Régions	Provence-Alpes-Côte-d'Azur
Départements	Bouches du Rhône (13)
Lieu de travail	MARSEILLE
Lieu de travail	Marseille
Métier	Banque – Marché des particuliers
Titre du poste	Chargé de Clientèle des Particuliers (Marseille) H/F

=> Tout commence ici par le témoignage de Jean-Baptiste, Chargé de Clientèle des Particuliers.

« Chaque client est une rencontre ; chaque projet est motivant. Lorsqu'un client revient heureux car son projet s'est concrétisé et que l'on a été acteur de ce dernier, je suis alors ravi d'y avoir participé » nous explique Jean Baptiste, chargé de clientèle dans l'une de nos 208 agences.

« Ce métier nécessite une véritable approche par le conseil et la vente de produits et services bancassurances correspondant aux attentes de mes clients »

=> Comment sont rythmées vos journées ?

« La gestion, le développement et le suivi de nos clients sont nos 3 piliers. Etre sans cesse à leur contact, en mode multicanal (RDV, mail, téléphone, SMS), là est le véritable enjeu de nos journées. Toujours plus de proximité et toujours plus de réactivité sont à la base d'une relation réussie avec son client. Les agences ont été réinventées afin de vivre une expérience clients différenciante et digitale. C'est un véritable plaisir de travailler dans des univers repensés pour le client et le conseiller(e).

=> Concrètement quelles sont les missions d'un Chargé de clientèle des Particuliers ?

- A leur écoute, et dans une démarche d'approche globale, vous établissez un diagnostic de leurs besoins et savez être force de proposition dans une approche de satisfaction clients.

- Vous détectez les besoins de vos clients pour leur proposer des solutions adaptées en termes d'investissements et de placements ou les orienter si nécessaire vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque

- Vous instruisez les demandes de crédit et en évaluez les risques

- Vous gérez le risque dans le respect de vos délégations et vous identifiez les risques financiers (fraude fiscale, blanchiment...)

- Vous prospectez de nouveaux clients par le biais de la recommandation ou autres démarches actives.

=> Et la formation, on en parle ?

Convaincus que la formation est le levier de la stratégie de l'entreprise, nous vous accompagnons dès votre arrivée, et tout au long de votre carrière.

Nos pépinières de formations et nos parcours diplômants (Bachelor, ITB) en interne seront là pour accompagner vos projets d'évolution vers des métiers d'expertise et/ou de management.

Profil

=> Votre Profil

Une carrière se construit dans la diversité des expériences. Elle n'est pas une trajectoire linéaire mais un parcours fait de rencontres, de projets, d'apprentissages, et de réussites multiples.

Vous êtes convaincu ? Alors maintenant, c'est à vous !

Doté d'un tempérament commercial prononcé et d'une aisance relationnelle, vous êtes diplômé d'un bac +2 minimum, de filière commerciale ou banque-assurance-finance de préférence.

Vous avez le sens du service client et êtes pro-actif. Vous possédez d'excellentes qualités commerciales, entrepreneuriales, vous avez l'esprit d'équipe et faites preuve d'organisation et de rigueur. Vous êtes reconnu pour votre capacité d'adaptation et vos qualités d'écoute.

=> Et concernant la suite du process ?

Vous l'avez compris, on mise sur l'innovation et le souhait d'être différenciant dans nos contacts avec vous. Le parcours recrutement a donc été travaillé pour vous permettre de vivre une expérience enrichissante et unique :

Apprenons à nous connaître en nous faisant parvenir votre CV et Lettre de motivation
Apprenez à vous connaître en complétant un questionnaire réparti en 3 rubriques : personnalité, raisonnement, motivations. Tout se passe en ligne, avec vos résultats accessibles instantanément.

Apprenez à vous dépasser : pour les profils sélectionnés, nous vous proposons un entretien de recrutement sous le signe de la bienveillance et de la découverte de votre potentiel commercial.

Contrat CDI

Critères candidat

Niveau d'études min. requis Bac+3