

BNP Paribas est une banque leader de la zone euro qui possède l'un des plus grands réseaux d'agences en France et en Europe, et un acteur bancaire de premier plan dans le monde. Pour s'adapter aux enjeux de nos clients et répondre à leurs besoins, notre impératif est de faire preuve d'une grande réactivité. Etre à leurs côtés c'est anticiper et proposer des solutions adaptées, soumettre des idées nouvelles et trouver des alternatives, avec pour objectif de chaque instant leur pleine satisfaction.

Nous rejoindre, c'est partager notre volonté d'aller de l'avant.

Acteur majeur du Groupe BNP Paribas, la Banque de Détail en France (BDDF) est composée de Métiers centrés sur la relation Client (Particuliers/Professionnels, Entreprises, Management, Risque, Fonctions Centrales), et allie service client avec rentabilité de ses points de ventes.

Pour ses Groupes d'agences, BDDF recherche pour sa Direction Régionale de Lyon un :

Conseiller Renfort Groupe H/F
en CDD pour 6 mois.

Vos missions

Dans le cadre du renfort des conseillers des agences, vos missions sont :

- D'assurer le service aux clients, la promesse relationnelle et la satisfaction client au sein des agences dans lesquelles vous intervenez
- D'accompagner les clients dans leurs opérations bancaires courantes y compris sur les médias digitaux

- De contribuer à la réalisation du plan d'action commercial des agences au sein desquelles vous intervenez
- D'appliquer la politique de risque et traiter les opérations dans le respect des règles internes

Votre environnement de travail

- Au sein de l'agence, vous êtes accompagné(e) par votre Directeur d'Agence et vous travaillez en étroite collaboration avec l'ensemble des Conseillers.
- Vous bénéficiez d'une formation à nos produits et services. Ce poste vous permet de mettre en avant votre dynamisme commercial et votre sens du résultat. Il vous permet de maîtriser la gestion d'un fonds de commerce.

Vos activités principales seront de :

- Contribuer au meilleur niveau de service et d'accueil et s'assurer de la satisfaction des clients, en lien avec le projet de service de l'agence
- Prendre en charge rapidement les demandes des clients, les traiter ou les adresser au bon interlocuteur
- Réaliser la découverte des clients et des prospects, et utiliser le cas échéant les outils de diagnostic
- Recenser les projets des clients et des prospects et actualiser systématiquement le dossier client
- Apporter une réponse commerciale adaptée aux projets recensés et par là-même participer à la réalisation des objectifs collectifs de l'agence
- Orienter le client vers les autres conseillers si nécessaire une fois le besoin qualifié

- Identifier et traiter les opportunités de rebond commercial de son périmètre et les OC, dans la primauté des intérêts du client
- Promouvoir l'utilisation des médias digitaux en apportant l'assistance, l'accompagnement et l'aide pédagogique nécessaires aux clients
- Assurer une vigilance au regard des risques en général (risque de crédit, de conformité, opérationnel ou tout autre risque lié à son métier) et gérer le cas échéant les débiteurs au quotidien
- Agir conformément aux directives en matière de prévention du blanchiment et du financement du terrorisme et de détection des opérations avec les pays sous embargo

Votre profil

Diplômé d'un Bac+2/3 vous avez des connaissances en Commerce/Banque/Gestion.

Vous avez une première expérience de 6 mois minimum dans la vente, le conseil ou dans le secteur Banque/Assurance.

Vous disposez d'une réelle appétence commerciale, d'une capacité d'écoute et d'une aisance relationnelle avérée. Vous savez démontrer vos capacités d'initiatives et d'adaptation au service de la satisfaction client.