

Acteur majeur de BNP Paribas, la Banque de Détail en France (BDDF) place la satisfaction client et la capacité d'innovation au cœur de son modèle commercial. Son dispositif commercial se compose d'Agences dédiées aux particuliers et entrepreneurs, de Centres de Banque Privée, de Centres d'Affaires Entreprises, d'une Banque en Ligne et de Centres spécialisés en charge du Traitement des Opérations.

Le réseau d'agences accompagne ses clients particuliers et professionnels dans leurs projets, que ce soit en termes de banque au quotidien ou de projets plus complexes, avec pour objectif de chaque instant leur pleine satisfaction.

Nous rejoindre, c'est partager notre volonté de servir nos clients.

Pour ses Groupes d'agences, au sein de sa Direction régionale de Lyon, BDDF recherche un:

Conseiller Patrimonial H/F

Les postes sont à pourvoir en CDD d'une durée 6 mois

Vos missions

Responsable de la gestion et du développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels, vous êtes leur interlocuteur privilégié en charge de leurs intérêts financiers, juridiques et fiscaux.

Ainsi dans le cadre de vos fonctions vous :

- Accompagnez vos clients au quotidien dans leurs projets en vous assurant de leur satisfaction

- Définissez avec eux leurs objectifs, leurs besoins et optimisez la gestion de leur patrimoine en leur proposant les produits financiers adaptés
- Gérez les risques sur votre fonds de commerce
- Développez le portefeuille qui vous est confié grâce à la prospection et à la recommandation
- Vous contribuez à la réalisation des actions commerciales de l'agence

Votre profil

- Bac +2 minimum, vous avez des connaissances en Commerce/Banque/Gestion et une expérience commerciale réussie de 3 ans minimum avec la gestion d'un portefeuille clients particuliers dédié.
- Bac + 4/5 Vous avez des connaissances en Commerce/Banque/Gestion ainsi qu'une première expérience de 6 mois minimum dans le secteur commercial et/ou en agence bancaire (stage et alternance inclus).

Vous disposez d'une réelle appétence commerciale, de capacités d'écoute et d'une aisance relationnelle avérées. Vous avez le goût du challenge et savez démontrer votre engagement et votre capacité d'adaptation au service de la satisfaction du client.

Votre environnement de travail

Vous interviendrez en agence dans un environnement où l'accueil et la satisfaction du client est primordial et travaillerez en étroite collaboration avec l'ensemble des conseillers de votre agence.

Apport de la mission

Ce poste vous permettra d'appréhender les problématiques clients et de mettre en avant votre dynamisme commercial et votre sens du résultat. Vous développerez une expertise en matière de conseil patrimonial auprès d'une clientèle avertie, ainsi que des compétences d'analyse des risques.

En rejoignant BNP Paribas, vous bénéficierez d'une politique de formation dynamique et de nombreuses opportunités professionnelles au sein de la Banque de Détail, en fonction de votre mobilité géographique et/ou fonctionnelle.