



**AQUITAINE**

Le bon sens  
a de l'avenir

## CONSEILLER COMMERCIAL

Direction Commerciale

### Activités principales

- Accueillir la clientèle de l'agence (accueil physique, téléphonique, email)
- Servir et accompagner la clientèle de l'agence dans ses opérations de banque au quotidien, d'épargne sécurisée, de crédit consommation ou d'assurance des biens et personnes
- Développer, gérer et suivre un portefeuille de clientèle issu, en majeur, du segment Grand Public
- Conseiller les clients du portefeuille confié dans les domaines de la banque au quotidien, épargne, crédits à la consommation, assurances, prévoyance. Promouvoir l'ensemble de la gamme de la CR dédiée aux clientèles confiées (hors habitat)
- Orienter les clients affectés en portefeuille vers les bons interlocuteurs (conseillers dédiés ou spécialistes) conformément aux organisations de la CR
- Favoriser l'utilisation des canaux de distribution la plus adaptée aux besoins des clients et assurer la promotion du multi canal
- Réaliser les opérations et services liés à la vente
- Contribuer à la gestion du risque, développer la connaissance client (conformité)

### Profil et Compétences

- Formation générale supérieure et/ou professionnelle
- Produits et services banque assurance
- Produits et services crédits
- Gestion et suivi des risques
- Vente et négociation
- Proactivité
- Développement d'un portefeuille interne ou externe
- Qualité et continuité de service
- Adaptation et polyvalence
- Posture / état d'esprit client
- Respect de la réglementation et des règles de conformité
- Sens du résultat et du développement
- Maîtrise des outils digitaux



**AQUITAINE**

Le bon sens  
a de l'avenir

## CONSEILLER(E) AGRI

Direction Commerciale

### Activités principales

- Développer, gérer et suivre un portefeuille de clients agriculteurs en menant notamment des actions de prospection ciblées sur son secteur
- Accueillir la clientèle confiée
- Conseiller la clientèle dans l'ensemble des univers professionnels : banque au quotidien, flux, trésorerie, cycle d'exploitation (stocks, poste clients, campagnes, etc.), investissements, assurances, prévoyance, retraite, etc.
- Conseiller la clientèle dans l'ensemble des univers privés (banque au quotidien, épargne, crédits, assurances, prévoyance, retraite...) ou assurer la relation avec la banque privée lorsque la surface patrimoniale privée relève des segments HdG
- Orienter la clientèle vers les spécialistes conformément aux organisations de la CR ou lorsque les besoins exprimés exigent une expertise spécifique
- Travailler en binôme avec le middle office sur des tâches déterminées
- Etre le référent Forêt de son agence si le secteur le justifie
- Entretenir des contacts réguliers avec les acteurs locaux du secteur agricole (centres de gestion, OPA...) et participer aux manifestations locales (AG, salons, etc)
- Développer l'intensité de la relation avec les clients confiés, par téléphone, email et visites, conformément au programme relationnel CR, notamment autour des évènements et ciblage prioritaires
- Réaliser les opérations et services liés à la vente
- Gérer le risque professionnel comme privé, développer la connaissance clients et contribuer au fonctionnement des agences et à la dynamique collective

### Profil et Compétences

- Formation générale supérieure et/ou professionnelle
- Bonne connaissance du secteur agricole et de la forêt si le secteur le nécessite
- Analyse financière, comptabilité et/ou contrôle de gestion
- Juridique et fiscalité de l'Agriculture et de la Forêt
- Produits et services banque assurances, crédits
- Gestion et suivi des risques
- Vente et négociation
- Développement d'un portefeuille interne ou externe
- Qualité et continuité de service
- Adaptation et polyvalence
- Posture / état d'esprit client
- Respect de la réglementation et des règles de conformité
- Sens du résultat et du développement
- Maîtrise des outils digitaux



**AQUITAINE**

Le bon sens  
a de l'avenir

## CONSEILLER(E) PARTICULIERS

Direction Commerciale

### Activités principales

- Animer et participer à la mission d'accueil partagé de l'agence (physique, téléphonique, email, etc.) afin d'optimiser le rebond commercial
- Développer, gérer et suivre un portefeuille de clientèle : en majeur, clientèle du segment intermédiaire.
- Conseiller la clientèle dans l'ensemble des univers de besoins : banque au quotidien, épargne, crédits du marché des particuliers (consommation et habitat), assurances, prévoyance, ...
- Orienter la clientèle vers les spécialistes conformément aux organisations de la CR ou lorsque les besoins exprimés exigent une expertise
- Développer l'intensité de la relation avec les clients confiés, en agence, par téléphone ou email, conformément au programme relationnel CR, notamment autour des événements et ciblage prioritaires
- Promouvoir l'ensemble de la gamme de la CR dédiée aux clientèles confiées
- Réaliser les opérations et services liés à la vente
- Favoriser l'utilisation des canaux de distribution la plus adaptée aux besoins des clients et assurer la promotion du multi canal
- Gérer le risque, développer la connaissance client et contribuer au fonctionnement des agences et à la dynamique collective

### Profil et Compétences

- Formation générale supérieure et/ou professionnelle
- Certification AMF
- Produits et services banque assurance
- Produits et services crédits
- Gestion et suivi des risques
- Vente et négociation
- Développement d'un portefeuille interne ou externe
- Qualité et continuité de service
- Adaptation et polyvalence
- Posture / état d'esprit client
- Respect de la réglementation et des règles de conformité
- Sens du résultat et du développement
- Maîtrise des outils digitaux



**AQUITAINE**

Le bon sens  
à de l'avenir

## CONSEILLER(E) PRO

Direction Commerciale

### Activités principales

- Développer, gérer et suivre un portefeuille de clients professionnels (CA inférieur à 700k€ : Artisans, Commerçants,) en menant notamment des actions de prospection ciblées sur son secteur
- Développer une culture multimédia et multicanal dans son quotidien
- Démultiplier ses savoirs et bonnes pratiques auprès du middle office et des autres conseillers professionnels
- Conseiller la clientèle dans l'ensemble des univers professionnels : banque au quotidien, flux, trésorerie, cycle d'exploitation (stocks, poste clients, etc.), investissements, assurances, prévoyance, retraite, etc.
- Conseiller la clientèle dans l'ensemble des univers privés (banque au quotidien, épargne, crédits, assurances, prévoyance...) ou assurer la relation avec la Banque Privée lors la surface patrimoniale du professionnel relève des segments définis
- Orienter la clientèle vers les spécialistes conformément aux organisations de la CR ou lorsque les besoins exprimés exigent une expertise spécifique
- Développer l'intensité de la relation avec les clients confiés, par téléphone, email et visites, conformément au programme relationnel CR, notamment autour des événements et ciblage prioritaires
- Réaliser les opérations et services liés à la vente notamment autour des événements et ciblage prioritaires
- Mettre à jour et enrichir à chaque occasion la connaissance client sur tous les marchés (liasses fiscales, boréal, ...) en respectant la réglementation et les règles de conformité
- Gérer le risque professionnel comme privé et développer la connaissance clients

### Profil et Compétences

- Formation générale supérieure et/ou professionnelle
- Produits et services banque assurance
- Produits et services crédits
- Juridique et fiscalité
- Analyse financière, comptabilité et/ou contrôle de gestion
- Gestion et suivi des risques
- Vente et négociation
- Développement d'un portefeuille interne ou externe
- Qualité et continuité de service
- Adaptation et polyvalence
- Posture / Etat d'esprit client
- Respect de la réglementation et des règles de conformité
- Sens du résultat et du développement
- Maîtrise des outils digitaux