

### Appellations

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire entreprise               | <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de clientèle bancaire grandes entreprises |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale bancaire financements spécialisés | <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de comptes professionnels                 |
| <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale banque d'affaires                 | <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée de développement clientèle entreprise     |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée d'affaires bancaires commerce international                | <input type="checkbox"/> Responsable clientèle bancaire entreprise                  |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée d'affaires bancaires entreprise                            | <input type="checkbox"/> Responsable grands comptes bancaire                        |
| <input type="checkbox"/> Chargé / Chargée d'affaires bancaires professionnelles                      |   |

### Définition

Conseille et propose des solutions bancaires globales (stratégie d'immobilisation de capital, placement, ...) auprès d'un portefeuille de clients (grandes entreprises, institutionnels, ...) selon la politique commerciale de la banque et la réglementation bancaire.

Peut définir une stratégie commerciale sur son secteur/marché. Peut financer des transactions de commerce international.

Peut coordonner une équipe.

### Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un Master (Master professionnel, diplôme d'école de commerce, ...) dans le secteur bancaire, commercial ou financier complété par une expérience professionnelle dans le secteur de la finance.

La pratique de l'anglais est exigée.

### Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'établissements bancaires en relation avec différents services (comptabilité, direction financière, ...), en contact avec les clients. Elle peut impliquer des déplacements locaux, nationaux et parfois internationaux.

Elle varie selon le type de clientèle (entreprises, institutionnels, ...) et les marchés (financiers, de négoce international, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

### Activités et compétences de base

Activités		Compétences	
<input type="checkbox"/> Préparer les entretiens commerciaux clients/prospects (consultation de dossiers clients, ...) <input type="checkbox"/> Identifier les besoins du client/prospect en fonction de sa situation financière et présenter l'offre commerciale globale de la banque <input type="checkbox"/> Proposer les services (gestion sous mandat, recouvrement de créance, ...), les produits adaptés à la gestion des comptes de la structure	Ec	<input type="checkbox"/> Typologie des facteurs de risques financiers <input type="checkbox"/> Comptabilité générale <input type="checkbox"/> Fiscalité <input type="checkbox"/> Réglementation bancaire <input type="checkbox"/> Economie des marchés financiers	
	Ie		
	Ec		

## Activités et compétences de base

Activités		Compétences
<input type="checkbox"/> Rendre décision sur les demandes de crédit en fonction de l'analyse du dossier client et du montant de délégation	Ce	<input type="checkbox"/> Principes de la relation client
<input type="checkbox"/> Analyser les causes des découverts, des mouvements de trésorerie, ... des comptes clients et déterminer des mesures correctives	Ci	<input type="checkbox"/> Caractéristiques des produits financiers
<input type="checkbox"/> Développer un portefeuille de clients/prospects	E	<input type="checkbox"/> Techniques commerciales
<input type="checkbox"/> Etablir les documents de synthèse (rapport de gestion, ...) et les rapports de performance (taux de rendement, ...) pour les clients du portefeuille géré	Ci	<input type="checkbox"/> Calculs financiers
		<input type="checkbox"/> Analyse de risques financiers

## Activités et compétences spécifiques

Activités		Compétences
<b>Réaliser une activité nécessitant :</b>		
<input type="checkbox"/> La certification AMF ou une évaluation des savoirs définie par l'Autorité des Marchés Financiers	C	
<input type="checkbox"/> Définir une stratégie commerciale	E	<input type="checkbox"/> Techniques de marketing
<input type="checkbox"/> Suivre et développer un réseau d'apporteurs d'affaires (notaires, avocats, ...)	E	
<input type="checkbox"/> Représenter la structure auprès d'instances de décision (conseil d'administration, ...) ou lors d'événements (salons professionnels, ...)	Ec	
<input type="checkbox"/> Garantir des transactions de commerce international (solvabilité, délais de paiements, ...) ou mettre en oeuvre leur financement (trésorerie, change, ...)	Ic	<input type="checkbox"/> Droit du commerce international
<input type="checkbox"/> Animer des actions de formation auprès de collaborateurs	S	<input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	E	

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Etablissement bancaire et financier		
<input type="checkbox"/> Société d'investissement		

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>C1203 - Relation clients banque/finance</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1206 - Gestion de clientèle bancaire</b> — Chargé / Chargée de clientèle entreprises
<b>C1203 - Relation clients banque/finance</b> ■ Toutes les appellations	<b>M1704 - Management relation clientèle</b> — Toutes les appellations

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>C1203 - Relation clients banque/finance</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1205 - Conseil en gestion de patrimoine financier</b> — Toutes les appellations
<b>C1203 - Relation clients banque/finance</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1207 - Management en exploitation bancaire</b> — Toutes les appellations
<b>C1203 - Relation clients banque/finance</b> ■ Toutes les appellations	<b>C1302 - Gestion back et middle-office marchés financiers</b> — Toutes les appellations