

**Appellation en anglais**

Account manager

**Formation à suivre**

Bac+3 | Bac+5

## ▶ DESCRIPTIF DU MÉTIER

Le chargé de clientèle est chargé de gérer le portefeuille des clients, les assurer et les fidéliser en présentant des solutions créatives pour atteindre les objectifs fixés. Il doit avoir une bonne connaissance des produits et services de son entreprise ainsi que ceux des concurrents.

Un chargé de clientèle doit disposer d'un sens du contact et d'une aisance relationnelle très développés.

## 💡 COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Avoir une bonne connaissance des techniques de financement
- Capacité d'analyser et de proposer des solutions.
- Maîtrise des techniques de marketing et de communication
- Connaître la réglementation bancaire, juridique et fiscale
- Connaissance forte des produits et prestations
- Avoir des connaissances informatiques



## 👤 QUALITÉS PERSONNELLES

Ouvert d'esprit

Curiosité

Autonomie

Capacité d'évaluation

Être rigoureux et précis

Sens de l'écoute

Sens de relationnel

Sens commercial et de négociation

Sens du relationnel

## ✂ PRINCIPALES MISSIONS DU MÉTIER

- Gérer un portefeuille de clients ;
- Présenter des conseils pointus à sa clientèle pour répondre à leurs attentes ;
- Prospecter des nouveaux clients selon la cible choisie ;
- Suivre les comptes de ses clients ;
- Promouvoir et vendre les nouveaux produits ;
- Négocier et conclure la vente.