



<https://latribunelibre.com/emploi/conseiller-commercial-lille-f-h-3>

Conseiller Commercial – Lille F/H

Description

Sous la supervision du Chef d'Agence, vous êtes en charge des missions suivantes :

- Décliner le plan de développement de la banque en plan d'action commercial suivant son périmètre de sectorisation,
- Réaliser la prospection terrain suivant un planning de déplacement dans les points de permanence à fort potentiel,
- Animer un réseau de prescripteurs pour fidéliser et développer de nouveaux partenariats,
- Développer et entretenir son portefeuille clients,
- Prospecter de nouvelles opportunités commerciales en exploitant les fichiers de ciblage communiqués par les fonctions supports,
- Assurer le traitement, le suivi et le reporting des fichiers de ciblages mis à disposition,
- Evaluer à partir des informations clients disponibles, les signes précurseurs d'une éventuelle rupture de la relation Client/Banque,
- Assurer la qualité du dossier client et veiller à une actualisation régulière,
- Prendre en charge et assurer le suivi des opérations de la clientèle,
- Intervenir en renfort de l'effectif de l'agence en fonction des besoins et demandes du chef agence,
- Remonter les éléments de veille concurrentiel au chef d'agence,
- Veiller au respect des obligations réglementaires (bancaire, sociale, règlement interne, code de déontologie),
- Adopter quel que soit l'état d'esprit du client, une attitude facilitant la résolution de la situation,
- Resserrer les liens avec son client par la promotion des autres offres en adéquation avec ses besoins.

Qualifications

Formation :

Organisme employeur
BANQUE CHAABI DU MAROC

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRES INTERMÉDIATIONS MONÉTAIRES

Lieu du poste
59350, LILLE, LILLE, France

Date de publication
22 octobre 2025 à 13:07

Valide jusqu'au
21.11.2025

- Titulaire d'un BAC +2/3 de type BTS NRC, MUC ou Licence Banque.

Expérience :

- Une expérience de 2 ans minimum, dans le secteur bancaire et à des fonctions similaires est requise.
- Compétences attendues :
- Capacité à s'organiser
- Capacité de négociation
- Esprit d'analyse
- Rigueur
- Orientation client et sens du service