



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-de-marche-f-h-2>

Responsable de Marché F/H

Description

Rattaché au Délégué Régional, le Responsable de Marché est à la fois manager de proximité et expert reconnu en gestion de patrimoine. Il anime et développe une équipe de conseillers, qu'il accompagne dans l'atteinte et le dépassement des objectifs commerciaux. Garant de la montée en compétence de ses collaborateurs, il impulse une dynamique collective, favorise la réussite individuelle et contribue au développement du portefeuille clients confié à son équipe.

Missions principales

Management et développement des compétences

- Encadrer, coacher et animer une équipe de conseillers spécialisés, en veillant à la qualité de leur activité et de leurs résultats.
- Accompagner les conseillers sur le terrain, observer leurs pratiques, identifier leurs axes de progrès et déployer des plans de montée en compétence personnalisés.
- Piloter la performance de l'équipe au travers d'objectifs chiffrés, de plans d'action et d'un suivi régulier des indicateurs.
- Recruter, intégrer et fidéliser les nouveaux conseillers afin de maintenir et développer la taille cible et la qualité du collectif.

Développement commercial et gestion de patrimoine

- Définir et mettre en œuvre des actions commerciales collectives et individuelles pour assurer la conquête de nouveaux clients et la fidélisation du portefeuille.
- Développer l'expertise technique de l'équipe sur l'ensemble des solutions patrimoniales : assurance-vie, prévoyance, retraite, optimisation fiscale, protection du dirigeant et de son entreprise.
- Être garant de la conformité des pratiques commerciales et de la qualité du conseil apporté à une clientèle exigeante et haut de gamme.
- Contribuer personnellement au développement du portefeuille sur les segments les plus stratégiques, par une présence active sur le terrain aux côtés des conseillers.

Animation transversale et coordination

- Favoriser le travail en synergie avec les autres Responsables de Marché, l'équipe d'appui commercial et les ingénieurs commerciaux.
- Participer aux réflexions régionales sur l'organisation, le partage des bonnes pratiques et l'amélioration continue du dispositif commercial.
- Relayer la stratégie de l'entreprise auprès de son équipe et garantir la mise en œuvre opérationnelle des orientations régionales et nationales.

Qualifications

Organisme employeur

Umpacte

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

85191, LA ROCHE SUR YON, LA
ROCHE SUR YON, France

Date de publication

29 septembre 2025 à 21:06

Valide jusqu'au

29.10.2025

Diplômé(e) d'une formation en commerce et/ou en finance, vous justifiez d'au moins trois ans d'expérience sur un poste similaire. Vous possédez une expérience confirmée en management d'équipes commerciales, idéalement sur des équipes de taille comparable, ainsi qu'une expertise avérée en gestion de patrimoine, incluant assurance-vie, prévoyance, retraite, protection du dirigeant et optimisation fiscale. Vous savez fédérer et accompagner vos collaborateurs sur le terrain, allier rigueur technique et orientation résultats, et développer des relations durables avec une clientèle exigeante.

- Un parcours d'intégration structuré pour approfondir votre expertise sur les différentes dimensions du métier.
- Un accompagnement financier à l'embauche, incluant un variable garanti sur une période définie.
- Une rémunération attractive, évolutive selon les performances commerciales de votre équipe.
- Des avantages sociaux complets : dispositif de retraite, couverture santé et prévoyance performantes, épargne salariale et offres dédiées aux collaborateurs.