



<https://latribunelibre.com/emploi/vendeur-dactions-institutionnel-f-h>

## Vendeur d'actions institutionnel F/H

### Description

#### Contexte

Un acteur majeur des marchés de capitaux européens recherche un **Equity Sales Manager** pour renforcer ses activités en France. Le rôle est stratégique et à forte visibilité, avec un impact direct sur la croissance et le développement des activités actions auprès de clients institutionnels.

#### Missions principales

- Gérer et développer un portefeuille de **clients institutionnels** (sociétés de gestion d'actifs, hedge funds, assureurs, fonds de pension, banques privées).
- Identifier de nouvelles opportunités et contribuer activement à **l'élargissement de la base clients institutionnels**.
- Définir et mettre en œuvre des plans de développement commercial visant à accroître les volumes de négociation sur les marchés actions.
- Être **l'interlocuteur privilégié** des clients pour toutes les problématiques liées aux marchés actions et à leur exécution.
- Collaborer étroitement avec les équipes internes (trading, recherche, opérations, produits) afin d'assurer une qualité de service optimale.
- Suivre la performance commerciale : reporting, analyse du pipeline, suivi des indicateurs clés.

### Qualifications

#### Profil recherché

- **Expérience significative** en **Equity Sales, Sales Trader ou vente institutionnelle** dans une banque d'investissement, une société de courtage ou une infrastructure de marché.
- Excellente connaissance des **marchés actions** et compréhension des produits financiers associés (actions, indices, ETF).
- Expérience avérée dans la **gestion et le développement de relations avec des clients institutionnels**.
- Maîtrise des outils CRM et des solutions de reporting.
- Solides capacités d'analyse et de présentation.
- Rigueur, intégrité et sens aigu de la conformité réglementaire.

#### Compétences clés

- Excellentes qualités de communication, de négociation et de présentation.
- Capacité à travailler de façon autonome tout en collaborant efficacement en

**Organisme employeur**  
CONCRETIO

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
75102, PARIS 02, PARIS, France

**Salaire de base**  
100000 € - **Salaire de base**  
150000 €

**Date de publication**  
23 septembre 2025 à 19:09

**Valide jusqu'au**  
23.10.2025

transversal.

- Profil orienté résultats, capable de combiner **gestion de portefeuille clients** et **développement commercial**.
- Niveau d'anglais professionnel courant (B2+/C1).