

2025-100097 Conseiller Clientèle Privée ABBEVILLE H/F

Informations générales

Description de l'entité	Filiale du Groupe Crédit Agricole depuis 2003, LCL est une banque nationale avec plus de 1600 implantations, qui accompagne 6 millions de clients particuliers, professionnels ou privés. Elle est la banque d'une entreprise sur 3. LCL poursuit son ambition de devenir la banque assurance de référence en ville en étant n°1 de la satisfaction client. En plaçant l'Humain au cœur de ses transformations, LCL agit chaque jour pour ses collaborateurs comme pour la société. Pour cela, LCL s'inscrit avec une promesse forte et engageante : « L'Humain a de l'avenir et vous en avez chez LCL » En agissant chaque jour dans l'intérêt de la société, nous sommes un groupe engagé en faveur des diversités et de l'inclusion et plaçons l'humain au cœur de toutes nos transformations. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.
-------------------------	---

Description du poste

Zones géographiques	Europe
Pays	France
Régions	Hauts-de-France
Départements	80 - Somme
Ville	ABBEVILLE
Type de métier	Types de métiers Crédit Agricole S.A. - Commercial / Relations Clients
Intitulé du poste	Conseiller Clientèle Privée ABBEVILLE H/F
Type de contrat	CDI
Cadre / Non Cadre	Cadre
Missions	Vous êtes <i>l'interlocuteur privilégié</i> au service d'une clientèle exigeante nécessitant un niveau d'expertise élevé. Vous proposez et commercialisez des produits et services de banque, d'épargne et d'assurance complexes (OPC, titres, portefeuilles d'actions...) en apportant à vos clients vos conseils juridiques et fiscaux. Véritable partenaire dans leurs réflexions et en plaçant la satisfaction client au cœur de vos préoccupations, vous construisez avec eux une relation de confiance qui vous permettra de proposer des produits et services en accord avec leurs besoins dans un objectif d'accompagnement à long terme et d'optimisation de leur patrimoine. 3 raisons de nous rejoindre : • Intégrer une entreprise, 100% orientée vers la satisfaction de ses clients et qui agit pour la société • Partager notre vision que l'humain a de l'avenir et que la banque de demain se doit d'être inclusive • Progresser au sein d'une grande entreprise et d'un groupe international (Crédit Agricole) Vos missions : • Accompagner et développer un portefeuille diversifié par des actions de prospection et du conseil, • Détecter les besoins de vos clients et effectuer l'analyse patrimoniale dans son ensemble ; • Proposer et présenter précisément (mise en valeur et négociation) des offres bancaires et assurantielles classiques adaptées aux besoins des clients (mandat de gestion, produits de capitalisation, produits de diversification, crédits patrimoniaux...) ; • Proposer et présenter des produits élaborés et plus spécifiques tels que l'assurance-vie ou la gestion sous mandat ; • Conseiller tout en portant une attention particulière à la maîtrise des risques et à la rentabilité globale de la relation

- **Personnaliser et adapter vos conseils** en vous appuyant sur l'outil intelligent Solutions épargnes

Votre environnement et évolution :

Vous intégrez une **agence collaborative**, au plus proche de nos clients que vous **conseillez en agence ou à distance** (visioconférence, vente et signature à distance).

Vous travaillerez en **étroite collaboration avec l'ensemble des conseillers de votre agence** et votre manager qui vous accompagneront également durant votre intégration.

Parce que la **relation client est notre cœur de métier**, votre expérience sur la clientèle privée et votre implication vous permettront de **progresser vers des fonctions au sein du pôle Banque privée LCL ou, vers des fonctions plus transverses ou managériales**.

Comment nous traitons les candidatures :

Le processus de recrutement comporte, pour ce poste, **3 étapes** :

- Réalisation d'un test adapté à **votre métier**
- Entretien avec un **recruteur** (RH)
- Entretien avec un **manager** (métier)

Notre ambition :

Devenir la première banque urbaine n°1 de la satisfaction client

100% digitale et 100% humain

Si vous vous retrouvez dans nos valeurs et stratégie, n'attendez plus, postulez !

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Critères candidat

Niveau d'études minimum
Formation / Spécialisation

Bac + 3 / L3

- Vous avez une 1ère expérience réussie en Gestion de patrimoine et êtes titulaire d'un diplôme Bac +3 / Bac +5
- Jeunes diplômés ? Vous êtes titulaire d'un Bac +5 avec spécialisation Gestion de patrimoine et avez eu un 1er contact avec la Banque via une alternance ou un stage

Niveau d'expérience minimum
Expérience

0 - 2 ans

Compétences recherchées

- Vos qualités relationnelles sont indéniables et vous avez le sens du service client
- Vous avez de réelles capacités d'analyse et un niveau de curiosité important
- Vous avez une appétence forte pour l'environnement économique, fiscal et juridique
- Vous avez le goût du challenge et visez la performance tout en mesurant votre responsabilité et la prise de risque
- Optimiste et réactif, vous êtes un acteur et collaborateur de confiance de LCL pour ses clients
- Autonome, curieux et proactif, vous mettez à profit vos premières expériences commerciales au développement de votre portefeuille et de la satisfaction client