

Conseiller clientèle professionnels en alternance - Compiègne H/F

Informations générales



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.

Référence

2025-95972

Date de parution

17/05/2025

Description du poste

Type de métier

Types de métiers Crédit Agricole S.A. - Commercial / Relations Clients

Intitulé du poste

Conseiller clientèle professionnels en alternance - Compiègne H/F

Type de contrat

Alternance / Apprentissage

Durée (en mois)

24 MOIS

Date prévue de prise de fonction

01/09/2025

Poste avec management

Non

Missions

 Rejoindre la **1ère banque de détail urbaine**, c'est être au contact d'une clientèle diversifiée au sein de nos agences : de particuliers, de professionnels et privée.

C'est agir pour eux, sur des sujets de leur quotidien et dans leurs projets d'investissement. **Le métier de Conseiller de Clientèle Professionnels** allie deux piliers indispensables de la relation avec nos clients :

- *Le pilier humain* : le relationnel, le sens du service client, l'empathie, la confiance
- *Le pilier financier* : l'analyse et la gestion du risque, le développement commercial, la trésorerie et business plan.

Au quotidien, vos missions seront de :

- Développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels par des actions de prospection et de conseil ;
- Déceler et accompagner les projets professionnels et privés des clients ;
- Analyser et gérer les besoins de financement des clients tout en portant une attention particulière à la maîtrise des risques et à la rentabilité globale de la relation.

Vous serez amenés à vous déplacer chez vos clients pour les rencontrer et découvrir dans le concret le résultat de vos actions de financement.

Ces missions et votre performance vous permettront de développer son portefeuille tout en s'assurant de la maîtrise des risques associés.

 **Les + du métier :**

Un parcours d'intégration et de formation

Développement de vos connaissances du tissu économique et social local

Découvrir des secteurs d'activité et des métiers quotidiennement

Prendre part au développement de votre quartier/ de votre localité.

Nos avantages :

- *Un processus de recrutement rapide en 3 étapes 100% digital !*

- *Un équilibre vie pro / vie perso qui vous permettront de réussir au mieux votre formation :
horaire fixes, proximité de votre domicile*
- *Tickets restaurant et avantages CSE*
- *Intéressement et participation aux bénéfices de l'entreprise*
- *Des équipes dynamiques et accessibles pour vous faire monter en compétences*
- *Un recrutement CDI à l'issue, si l'expérience fut réussie.*
- *Accessibilité aux personnes en situation de handicap*

Localisation du poste

Zone géographique

Europe, France, Hauts-de-France, 60 - Oise

Ville

Compiègne

Critères candidat

Niveau d'études minimum

Bac + 3 / L3

Formation / Spécialisation

 Diplômé(e) d'un Bac +3/+4, vous souhaitez suivre une formation en alternance de niveau Bac +5 (Ecole de commerce / IAE / Université), spécialisée en Banque ou Finance d'Entreprise. Votre capacité d'analyse et votre curiosité seront les moteurs de votre montée en compétence. Mais celle-ci ne pourra être optimale sans votre excellent relationnel et votre implication.

Niveau d'expérience minimum

0 - 2 ans

Compétences recherchées

Vous devrez par ailleurs être capable de vous adapter dans un environnement encadré, qui n'hésite un engagement et une attention pleine vis-à-vis de l'ensemble de vos dossiers et de vos clients.