

2025-98165 Conseiller clientèle Particuliers - Amiens 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	AMIENS
Type de métier	Types de métiers Crédit Agricole S.A. - Commercial / Relations Clients
Intitulé du poste	Conseiller clientèle Particuliers - Amiens H/F
Type de contrat	CDI
Poste avec management	Non
Missions	Vous êtes l'interlocuteur privilégié de vos clients Particuliers dans les domaines de la banque et l'assurance. Véritable partenaire de confiance, vous construisez vos relations en leur apportant conseils et accompagnement. Vous intervenez aux moments clés de leur vie pour les accompagner dans leurs projets à court ou long terme. Votre relationnel, votre qualité d'écoute et votre expertise seront vos meilleurs atouts pour garantir la satisfaction de vos clients et développer votre portefeuille. 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 : • Apporter une réponse adaptée à chacun de vos clients grâce à une diversité de produits (crédit conso, immo, assurance etc.) et la construction d'une relation de confiance. • Développer votre portefeuille commercial en faisant preuve de votre proactivité et accompagner vos clients grâce à nos outils digitaux (visioconférence, vente et signature à distance parcours client multicanal, appli mobile) • Adapter vos conseils et votre accompagnement en fonctions du profil de vos clients pour répondre à leurs problématiques. • Assurer la gestion courante des comptes et mesurez les risques associés • Vous contribuez collectivement à la satisfaction globale de l'ensemble des clients de l'agence et à la formation des nouveaux collaborateurs de l'agence

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 des Particuliers vous permettra de **développer votre culture bancaire** puis, grâce à votre implication vos missions évolueront selon vos appétences (délégations supérieures, tutorat ou thématique de référence). Ainsi, votre expertise (3 ans) et nos offres de formation, vous permettront de **progresser sur un portefeuille de clientèle de professionnels ou privée**.

Comment nous traitons les candidatures :

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

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

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

Critères candidat

Niveau d'études minimum
Formation / Spécialisation

Bac + 3 / L3

- Vous êtes titulaire d'un Bac +2/3 et avez une expérience bancaire ou dans le commerce auprès d'une clientèle attentive
- Vos qualités relationnelles sont indéniables et vous avez le sens de la satisfaction client

Niveau d'expérience minimum
Expérience

0 - 2 ans

Titulaire d'un Bac +2/3 et / ou une expérience significative dans le commerce auprès d'une clientèle exigeante.

Jeunes diplômés ? une expérience en alternance sont indispensables

Compétences recherchées

- 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 tout en vous adaptant au changement.