



## CONSEILLER CLIENTÈLE DE PROFESSIONNELS

### ► Son cœur de métier

- **Banquier des entrepreneurs**, le « CCPro » est **l'interlocuteur unique d'une clientèle dite de Professionnels** (commerçants, artisans, professions libérales et entrepreneurs individuels), dont il gère à la fois les comptes professionnels et privés.

### ► Sa feuille de route

- Conseiller ses clients en entretenant avec eux des relations suivies et personnalisées pour déceler leurs besoins et leurs projets, tant dans leur activité professionnelle qu'à titre personnel
- Instruire les dossiers de crédit, effectuer des opérations de placement, gérer les risques et veiller à la rentabilité du compte de ses clients
- Prospecter en vue de vendre les produits et les services bancaires et financiers de la banque dans le cadre d'objectifs commerciaux

### ► Son profil

- Fibre commerciale doublée d'un solide bagage technique
- Très bonne adaptabilité à des interlocuteurs de secteurs d'activité multiples et de niveaux de culture bancaire et financière très variables
- Réelles qualités de conseil et de négociation, aisance relationnelle, grande capacité d'écoute
- Goût du travail en équipe

### ► Son niveau initial

- Titulaire d'un bac + 3, + 4 ou + 5

### ► Son « itinéraire formation » en alternance

- avec un **bac + 3** en poche : obtenir le **Master professionnel en 2 ans - spécialité "Conseiller clientèle de professionnels"** ou « **Marché des professionnels** », pouvant être précédé d'un **Master 1 banque finance**
- avec un **bac + 5** en poche : intégrer une banque et préparer en formation continue un diplôme professionnel de l'ESBanque, spécialité **"Conseiller clientèle de professionnels"**
- pour **des bac + 4 ou + 5** débutants, sans expérience dans la banque, possibilité de suivre en alternance un CDPC CCPro (module professionnalisant en 45 jours)

### ► Ses perspectives d'évolution :

- Responsable de point de vente ou d'agence
- **Chargé(e) d'affaires PME/PMI**
- Analyste risques et engagements

