

CONSEILLER.ÈRE MARCHÉ AGRICOLE DES RÉSEAUX BANCAIRES

Apprenez-en plus sur les métiers autour des produits laitiers



DÉCOUVREZ LE MÉTIER DE CONSEILLER.ÈRE MARCHÉ AGRICOLE DES RÉSEAUX BANCAIRES

Le conseiller marché agricole des réseaux bancaires est à l'écoute de ses clients et répond à leurs besoins en leur proposant des solutions adaptées.

DESCRIPTIF DU MÉTIER

Les métiers de la banque et de l'assurance sont variés. Les clients ont besoin de conseils et de suivis, et il faut un professionnel à leur disposition pour les aider à trouver satisfaction. C'est à ce niveau qu'intervient le conseiller marché agricole des réseaux bancaires. Il s'agit d'un acteur qui remplit plusieurs missions qui **concourent au maintien et à la fidélisation des clients**. Il veille sur les intérêts de ses clients et s'assure de ce que ces derniers trouvent entière satisfaction.

Le secteur de la banque et de l'assurance est très concurrentiel, et les clients sont capricieux et volatiles. Une assistance personnalisée est parfois nécessaire pour les aider à trouver ce qu'ils veulent et aussi pour les fidéliser. Le conseiller marché agricole des réseaux bancaires est la personne qui est chargée de cette lourde tâche. Il a aussi le devoir d'accroître son portefeuille en prospectant de nouveaux clients.

Vous avez déjà entendu parler du conseiller marché agricole des réseaux bancaires, mais ne savez pas en quoi consiste le métier ? On vous donne toutes les informations à ce sujet dans la présente fiche métier.

LE CONSEILLER MARCHÉ AGRICOLE DES RÉSEAUX BANCAIRES : QUI EST-CE ?

Le conseiller marché agricole des réseaux bancaires est un salarié qui **évolue dans les banques, les assurances et les institutions de crédit**. Dévoué et prompt, il aime relever des défis et a le sens des responsabilités. Il occupe une place importante dans les activités bancaires, car les clients qui lui sont assignés passent par lui pour tous leurs besoins.

QUE FAIT LE CONSEILLER MARCHÉ AGRICOLE DES RÉSEAUX BANCAIRES ?

Le métier touche essentiellement au maintien et au développement de la clientèle. Sa mission est d'**augmenter son portefeuille clientèle et de suivre l'évolution des comptes de ses clients**. Selon la taille de la structure qui l'emploie, il peut se retrouver avec 100 ou 700 clients venant d'horizons divers : commerçants, étudiants, particuliers, artisans, PME/PMI, etc.

Le conseiller marché agricole des réseaux bancaires est à l'écoute de ses clients et répond à leurs besoins en leur proposant des solutions adaptées. Il peut s'agir d'une demande de crédit, d'un besoin de placement ou d'une demande de découvert. Pour cela, **il doit collecter et analyser les données financières des clients, et évaluer les besoins de garantie**. C'est lui qui monte les dossiers de crédit dans le strict respect des procédures.

Dans le cas de lancement de nouveaux produits, il est amené à les présenter à ses clients et les aider à faire le meilleur choix. Si un incident survient, il contacte ces derniers pour s'informer sur leurs difficultés et essayer de leur apporter des solutions. Si nécessaire, il peut aviser la hiérarchie pour décision à prendre.

En plus d'être un conseiller, il a aussi l'obligation de fidéliser ses clients. Pour cela, il peut être amené à accorder certaines concessions. Il est **soumis à des objectifs chiffrés**, c'est pourquoi il doit constamment **prospector de nouveaux clients et développer des stratégies et des arguments pour les convaincre**. En outre, il doit **faire la promotion des nouveaux produits et proposer des solutions financières adaptées au besoin et à la situation de chacun de ses clients**.

Le conseiller marché agricole des réseaux bancaires est à la fois un homme de terrain et un professionnel qui travaille au bureau. Dans l'exercice de sa profession, il peut être amené à faire des descentes sur le terrain pour rencontrer ses clients dans leur environnement et analyser leurs problèmes. Il peut aussi aller à la rencontre de nouveaux clients pour leur proposer ses produits.

Le conseiller marché agricole des réseaux bancaires **surveille, au quotidien, les comptes clients et n'hésite pas à faire des relances en cas de retard des paiements**. Il actualise également ses données afin que les comptes reflètent la réalité.

Le conseiller marché agricole des réseaux bancaires **participe aux réunions du comité de crédit et émet son avis sur les décisions prises**. Si un client ne mérite pas d'obtenir un crédit ou si un compte doit être suivi de près, il est de son devoir de le signaler.

Périodiquement, il rend compte à la hiérarchie de l'évolution de ses activités. Il peut être amené à effectuer des opérations courantes comme tenir la caisse, accueillir et orienter les clients ou régler de simples sinistres.





AUTRES APPELLATIONS

- Chargé de comptes clients
- Chargé de clientèle



LES FORMATIONS QUI MÈNENT À CE MÉTIER

Le conseiller marché agricole des réseaux bancaires est recruté généralement avec un **Bac+2 au minimum**. Il peut aussi avoir une **licence professionnelle**. Néanmoins, le niveau le plus recherché est le **Bac+5** qui offre plus de perspectives d'évolution.

Vous pouvez suivre une formation en continu ou en alternance dans les domaines suivants :

- Management des unités commerciales
- Négociation commerciale
- Gestion des entreprises
- Finance comptabilité
- Assurance banque et finance, ou banque avec option en marchés particuliers.

Au niveau master, ce sera le **master en monnaie, banque ou assurance**.



SAVOIR-FAIRE & SAVOIR-ÊTRE

Devenir conseiller marché agricole des réseaux bancaires demande certaines qualités. Il doit :

- Connaître les produits vendus par son entreprise et la réglementation bancaire et de l'assurance
- Avoir un goût pour les chiffres avec une bonne base en comptabilité.
- Évaluer les risques et suivre constamment l'évolution du marché.

C'est également un bon commercial qui sait construire un argumentaire de vente. Il doit aussi savoir quand effectuer des relances (prospects, retard de paiements).

Sur le plan personnel, le conseiller bancaire **doit être dynamique, méthodique et organisé**. C'est un bon communicateur, et il **sait travailler en équipe ou en autonomie**. C'est une personne qui est **capable de prendre des initiatives**. Il a aussi une **bonne capacité d'analyse et sait se maîtriser dans les situations de stress**. C'est également une personne discrète.