

<p>JOBDATEING 2020 RENNES</p>	<p><b><u>Les entretiens</u></b></p> <p>Le Mercredi 16 septembre De 9h15 à 12h et de 14h à 17h</p> <p>Inscriptions : rennes@apecita.com en joignant un CV ou 02 23 48 25 60 pour toute information</p>
-----------------------------------	---

## Chargé de clientèle agricole H/F Départements 50, 53, 72, 61

### DESCRIPTION SOCIETE

**Vous souhaitez exercer un métier de conseil et construire votre projet professionnel au sein d'une banque innovante, coopérative.**

### **ENSEMBLE, nous sommes plus qu'une banque !**

Le Crédit Mutuel **Maine-Anjou, Basse-Normandie** se veut être LA banque mutualiste à dimension humaine. Elle s'appuie sur 87 caisses locales, 169 points de vente et 390 points relais. Elle est acteur du développement de son territoire grâce à la présence en Mayenne, Sarthe, Manche et Orne de ses 1600 collaborateurs et 1000 administrateurs. Le Crédit Mutuel MABN a mis en place un écosystème dédié à la vie locale.

### MISSION PRINCIPALE

Vous rejoignez une équipe au sein de l'une de nos caisses locales de l'un des départements cités et contribuez, par la prospection et la vente, au développement du portefeuille bancassurance et à la fidélisation d'une clientèle agricole, en mettant en œuvre un niveau d'expertise adapté à ses besoins en terme de conseil, d'engagements et de propositions commerciales.

### ACTIVITES / TACHES SPECIFIQUES DU POSTE

A ce titre, vous vous impliquez auprès des clients de votre portefeuille pour :

1. Gérer et développer celui-ci par l'entretien de contacts réguliers avec la clientèle fidélisée et par la prospection de nouveaux clients
2. Suivre son évolution et décider des actions commerciales nécessaires
3. Mettre en œuvre un niveau d'expertise adapté en matière de placements, de services et d'investissements ; apporter des solutions globales banque et assurance à titre privé et/ou professionnel.
4. Négocier et décider, dans le cadre de sa délégation, les conditions Clientèle
5. En matière de financement des projets, analyser la rentabilité du client et étudier sa solvabilité avant négociation et décision.

6. Agir en liaison avec les différents services de l'entreprise pour proposer aux clients des solutions adaptées à leurs besoins
7. Assurer le montage et le suivi technique des opérations liées aux produits et services vendus, gérer le SAV.
8. Suivre les risques de son portefeuille et prendre les décisions de paiement
9. Contribuer à développer un réseau de prescripteurs (organismes extérieurs, clients) et transformer en démarche commerciale toute activité de représentation.
10. Apporter sa contribution de vendeur expert aux autres collaborateurs de l'unité, intervenir ponctuellement en terme d'information sur les nouveautés ou les évolutions réglementaires.
11. Recueillir les informations sur les clients et renseigner le système d'information interne de manière à en permettre une exploitation commerciale particulièrement dans le cadre du multi-canal.

#### Activités complémentaires :

A la demande du responsable hiérarchique :

prendre en charge les missions techniques et/ou administratives confiées (participer à la maîtrise des risques de l'unité, assurer une mission de contrôles internes)  
participer à l'élaboration des objectifs et des plans d'actions commerciales de l'unité

### **CONNAISSANCES ET COMPETENCES**

---

Bonne connaissance des produits et services proposés à la clientèle.

Bonne culture économique et financière.

Maîtrise des outils de bureautique et du système d'information CM-CIC.

Bonne connaissance du monde agricole.

### **SAVOIR ETRE - SAVOIR FAIRE**

---

Vous possédez de bonnes qualités relationnelles.

Votre aptitude à la négociation commerciale et votre aisance relationnelle constituent les moteurs essentiels de votre réussite.

Vous disposez de bonnes capacités d'analyse et de synthèse.

Vous êtes une personne rigoureuse, organisée et fiable.

Vous êtes capable d'autonomie.

Vous faites preuve de réactivité et de dynamisme.

Vous savez communiquer et travailler en équipe.

### **INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

---

#### **Niveau(x) de formation**

BAC + 3 validé, BAC + 4 validé, BAC + 5 validé ou en cours

**Ouvert aux BAC+2 si expérience confirmée, et avec engagement de valider un niveau BAC+3 en interne dans l'entreprise.**

