

Le Crédit Agricole Martinique - Guyane

recrute



Chargé(e) d'Affaires Entreprises et Collectivités Publiques

Métier : Banque - Marché des entreprises

Description du poste :

Le/la Chargé(e) d'Affaires Entreprises et Collectivités Publiques que nous recherchons est responsable d'un portefeuille d'entreprises et de collectivités publiques.

Au service de la satisfaction de nos clients et au sein d'une équipe performante, vous :

- Etes au cœur de la stratégie commerciale en tant qu'interlocuteur privilégié des dirigeants d'entreprises ou des responsables financiers dans l'accompagnement de leurs projets professionnels et patrimoniaux,
- Assurez la prospection, la gestion, la fidélisation de la clientèle en poursuivant le double objectif de développement du PNB et de maîtrise du risque,
- Vendez l'ensemble des produits et des services du CREDIT AGRICOLE en vous appuyant sur l'expertise de ses métiers spécialisés,
- Représentez la banque auprès des interlocuteurs externes.

Profil :

Diplômé(e) d'une formation supérieure de niveau Bac+3/Bac+5.

Expérience réussie de minimum 2 ans sur un poste similaire.

Vous disposez d'une expérience bancaire probante acquise au sein de la filière entreprises.

Vos qualités commerciales et vos performances sont significatives et régulières,

Sens des relations et de la négociation commerciale,

Sens du résultat sur fond de gestion rigoureuse. Impliqué(e) dans la réussite collective.

Polyvalence

Capacité de travail en équipe

Bon niveau d'analyse financière et de l'appréciation des risques.

Bonnes connaissances juridiques et produits et services bancaires

Esprit d'analyse et de synthèse

Qualités rédactionnelles

Disponibilité & Dynamisme

Contrat : CDI

Localisation du poste : Guyane (Cayenne)



Conseiller(e) des Professionnels

Métier : Banque - Marché des professionnels

Description du poste : Le /La Conseiller(e) des Professionnels est en charge du développement, de la gestion et du suivi d'un portefeuille de clients professionnels. Il/elle a pour mission d'optimiser la relation client et d'assurer la meilleure rentabilité à son portefeuille, tout en maîtrisant les risques.

Vous aurez pour principales missions de :

- Développer un portefeuille de clients professionnels (artisans, commerçants, professions libérales) en fidélisation et en conquête.
- Prendre en charge efficacement les demandes clients.
- S'inscrire dans une démarche pro active en allant au-devant des besoins des clients.
- Proposer des solutions pertinentes et adaptées à la complexité de leurs besoins (professionnels, patrimoniaux, juridiques, fiscaux). Faire une proposition globale alliant qualité du conseil et efficacité commerciale.
- Construire une relation de confiance avec le client.
- Consacrer une partie de votre activité à la conquête de nouveaux clients.

Profil :

- Bac+3/Bac+5 (Université / Ecole de Commerce) à dominante commerciale ou spécialisé(e) Banque-finance-Assurances
- Une expérience professionnelle significative dans les métiers du conseil et de la vente de produits et services bancaires à destination des professionnels est priorisée.
- Dynamique et volontaire, vous possédez de bonnes qualités relationnelles, un dynamisme commercial et une capacité de négociation élevée.

Contrat : CDI

Localisation du poste : Guyane (Cayenne)



Conseiller Agriculture

Métier : Banque - Marché des professionnels et Agri

Description du poste : Autour de la Relation Client 2.0, de ses composantes et process :

- Vous développez, gérez et suivez un portefeuille de clients agriculteurs en menant notamment des actions de prospection ciblées sur votre secteur
- Vous accueillez la clientèle confiée : accueil physique, téléphonique, email en développant une culture multicanal dans votre quotidien
- Vous conseillez la clientèle dans l'ensemble des univers professionnels : banque au quotidien, flux, trésorerie, cycle d'exploitation, investissements, assurances, prévoyance, retraite, etc.
- Vous conseillez la clientèle dans l'ensemble des univers privés (banque au quotidien, épargne, crédits, assurances, prévoyance, ...)
- Vous orientez la clientèle vers les spécialistes conformément aux organisations de la Caisse Régionale ou lorsque les besoins exprimés exigent une expertise spécifique
- Vous développez l'intensité de la relation avec les clients confiés en mode multicanal, conformément au programme relationnel de la Caisse Régionale,
- Vous entretenez des contacts réguliers avec les acteurs locaux du secteur agricole
- Vous réalisez les opérations et services liés à la vente
- Vous gérez le risque professionnel comme privé, développez la connaissance clients et contribuez au fonctionnement des agences et à la dynamique collective

Profil :

- Formation générale supérieure et/ou professionnelle Bac+3/Bac+5
- Produits et services bancaire, assurance et crédits
- Connaissances juridique et en fiscalité
- Analyse financière, comptabilité et/ou contrôle de gestion
- Vente et négociation, Sens du résultat et du développement
- Posture / état d'esprit client
- Développement d'un portefeuille interne ou externe
- Gestion et suivi des risques
- Qualité et continuité de service
- Adaptation et polyvalence
- Respect de la réglementation et des règles de conformité

Contrat : CDI

Localisation du poste : Martinique



Assistant(e) Commercial(e)

Métier : Banque - Marché des particuliers

Description du poste : Rattaché(e) au Directeur d'Agence, vous développez le portefeuille de votre point de vente et gérez les clients particuliers associés dont vous êtes l'interlocuteur principal en proposant nos services bancaires et financiers.

Au quotidien, vos missions principales seront les suivantes :

- Accompagner nos clients dans leurs opérations bancaires courantes, en agence ou en mode multicanal.
- Détecter et répondre à leurs besoins grâce à un conseil approprié ou à une orientation vers des spécialistes,
- Assurer la promotion et la vente des produits et services du Crédit Agricole Martinique-Guyane,
- Contribuer au développement de votre agence et à la qualité de nos services.

Les rendez-vous clients :

- Etablir une relation étroite avec vos clients, les fidéliser, les conseiller,
- Proposer les produits et services bancaires (épargne, financement des projets, assurances, banque au quotidien...)
- Maîtriser les risques relatifs à votre activité,
- Développer la clientèle de l'agence en créant des contacts auprès des prospects.

Profil :

- Formation de niveau Bac+3/Bac +5
- Certification AMF et Accréditation Assurances IARD et Vie (niveau 2) indispensables
- Jeune Diplômé(e) ayant une première expérience réussie
- Connaissance des produits de l'ensemble des univers de besoins

Contrat : CDI

Localisation du poste : Martinique et Guyane



Assistant(e) Banque privée

Métier : Banque Privée

Description du poste : Vous maîtrisez les offres bancaires sur le marché des particuliers, et plus spécifiquement, l'instruction des demandes de financement (habitat/consommation).

Vous disposez de solides compétences dans le domaine assurance qui vous permettent de proposer des solutions IARD adaptées aux situations de nos clients.

Vous possédez idéalement des connaissances en matière d'assurance-vie.

Rigoureux(se), autonome, doté(e) d'un bon esprit de synthèse vous savez organiser vos dossiers et travailler dans le respect des process de la Caisse Régionale.

Vous appréciez la synergie du travail en équipe et vous souhaitez vous investir au sein du Service.

Profil :

- Formation de niveau Bac+3/Bac +5
- Certification AMF et Accréditation Assurances IARD et Vie (niveau 2) indispensables
- Expérience commerciale significative
- Connaissance des produits de l'ensemble des univers de besoins

Contrat : CDI

Localisation du poste : Martinique



Analyste Financier

Métier : Banque - Marché des entreprises

Description du poste : Au sein de la Direction du Développement et des Métiers Spécialisés, l'Analyste Financier assiste les Chargés d'affaires Entreprises et Collectivités Publiques dans la gestion, le suivi et le développement d'un portefeuille d'une clientèle d'entreprises et collectivités publiques, notamment :

- Assurer l'analyse des documents comptables des clients
- Instruire les dossiers de financement « simples »
- Préparer les dossiers de financement dans le respect des règles de contrôle interne et de maîtrise des risques
- Assister le chargé d'affaire dans le suivi des risques (relances, courriers...)
- Vendre des produits et services de la Banque au quotidien
- Préparer et suivre les dossiers auprès des partenaires institutionnels et des filiales du groupe Crédit Agricole
- Assister les chargés d'affaires dans les opérations courantes (accueil téléphonique, prise de rendez-vous clients et prospects, réclamations de 1er niveau)
- Préparer les dossiers de présentation des grands risques

Profil :

- Vous êtes titulaire d'un diplôme supérieur (école de commerce, d'ingénieur ou université) avec une spécialisation en analyse financière et modélisation financière, Bac+3/Bac+5
- Vous justifiez d'une d'expérience de 3 ans minimum en financement Corporate.
- Vous maîtrisez la modélisation de projections financières sous Excel.
- Autonome, vous êtes doté d'un bon relationnel
- Vous faites preuve de bonnes capacités rédactionnelles et de synthèse.

Contrat : CDI

Localisation du poste : Martinique

