



ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)

► Son cœur de métier

- **Illustration de la montée en compétences commerciales du chargé d'accueil**, le métier d'attaché commercial s'exerce en agence. Son rôle est d'accueillir le client, de le renseigner et de lui vendre des produits et services simples de banque et d'assurance. À court terme, il prend en charge la gestion d'un portefeuille clients grand public.

► Sa feuille de route

- Accueillir les clients (accueil physique ou par téléphone)
- Réaliser des opérations bancaires courantes
- Vendre des produits et services simples
- Participer à la réalisation des objectifs commerciaux de l'établissement
- Fidéliser les clients en leur proposant les produits et services répondant à leurs besoins
- Prospecter de nouveaux clients

► Son profil

- Excellent relationnel et réelle empathie vis-à-vis des clients pour écouter et comprendre leurs besoins afin de leur proposer des produits adaptés.
- Dynamisme commercial, goût affirmé pour la vente et pour le travail en équipe.
- Aisance face à l'outil informatique.
- Grande rigueur et bonne organisation personnelle, nécessaires pour atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise.
- Respect des procédures, sens du risque et de la confidentialité indispensables.

► Son niveau initial

- Niveau bac

► Son "itéraire formation" en alternance

- Préparer un [certificat relation clientèle et services bancaires](#) en +/- un an

► Ses perspectives d'évolution

- [Conseiller\(e\) clientèle de particuliers](#)

