C1217
CONSEILLER COMMERCIAL / CONSEILLÈRE COMMERCIALE DE BANQUE

Autres emplois décrits

- Attaché / Attachée de clientèle de banque
- Chargé / Chargée de clientèle commerciale de banque
- Chargé / Chargée de clientèle entreprises de banque
- Chargé / Chargée de clientèle particuliers de banque
- Chargé / Chargée de clientèle rachat de crédits
- Conseiller / Conseillère en crédit immobilier
- Conseiller / Conseillère en produit épargne
- Conseiller commercial professionnel / Conseillère commerciale professionnelle secteur bancaire
- Conseiller financier / Conseillère financière clientèle professionnelle

Définition

Le Conseiller commercial de banque intervient auprès des clients en combinant expertise financière et compétences commerciales.

- Analyse les besoins financiers des clients et propose des produits et services adaptés à leurs besoins
- Evalue et développe un portefeuille de clients particuliers ou professionnels en proposant des solutions personnalisées
- Négocie les conditions financières et accompagne les clients dans leurs démarches pour une meilleure optimisation
- Veille au respect des procédures de conformité et de risque de la banque en assurant un suivi régulier

Accès à l'emploi

ce métier est accessible à partir d'un niveau Bac + 2 à Bac + 5 BTS banque, management commercial des opérations, négociation et digitalisation de la relation client, Licence finance, Master gestion du patrimoine.
La certification AMF est obligatoire.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Elaborer, adapter une proposition commerciale
- Développer un réseau d'apporteurs d'affaires
- Développer un portefeuille clients et prospects
- Développer et fidéliser la relation client

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Monter un dossier de crédit
- Analyser la situation financière d'un client : vérification de ses revenus, de ses dettes, des dispositifs légaux et de sa capacité de remboursement
- Négocier des conditions de financement avec des banques

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Réaliser une veille de marché, une veille concurrentielle
- Améliorer la qualité de service
- Consulter des fichiers clients en préparation d'entretiens programmés
- Proposer des solutions de financements ou de placements pour une entreprise
- Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale
- Concevoir et mettre en oeuvre une stratégie digitale Transition numérique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Analyser et gérer les risques financiers
- Gérer des réclamations et litiges
- Contrôler et faire appliquer le respect de dispositions légales et réglementaires
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Collecter l'ensemble des justificatifs clients

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Contrôler la conformité des données

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Définir et mettre en oeuvre des protocoles de sécurité

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de réactivité
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de sens des responsabilités

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoirs

Domaines d'expertise

- **Produits financiers**
- **Economie des marchés financiers**
- Techniques de négociation avancées
- **Gestion de la relation client (CRM)** Transition numérique
- Comptabilité bancaire
- Analyse de la performance commerciale

Normes et procédés

- **Analyse comptable et financière**
- **Procédures d'administration de compte bancaire**
- Recommandations AMF (Autorité des Marchés Financiers)
- **Réglementation bancaire**
- Ethique professionnelle
- Développement de stratégies de fidélisation de la clientèle

Techniques professionnelles

- **Planification financière**

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- Station assise prolongée

Horaires et durée du travail

- Travail en journée

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle de particuliers
- Clientèle d'entreprises

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail