

Courtier en banque/Conseiller clientèle en banque en alternance en Ile-de-France

BAC+3 CCBA - (Conseiller Clientèle Banque Assurance)



L'ENTREPRISE

Première Fintech française, membre du FT120, Meilleurtaux c'est aussi LA marketplace des services financiers en France, accompagnant les particuliers et les professionnels dans la réalisation de leurs projets (crédits, assurances, placements, énergie ...) en leur permettant de bénéficier des meilleures conditions. Les services sont accessibles sur le site Meilleurtaux.com ou auprès de l'une de nos agences partout en France.

Nous lançons quasiment chaque mois de nouveaux produits ou outils, et offrons ainsi un environnement dans lequel de nouveaux projets émergent tous les jours et où l'innovation et les nouvelles idées font partie de notre ADN. Les équipes sont animées au quotidien par la volonté d'être force de proposition sur leurs sujets et de fournir le meilleur service possible à nos clients.

Chacun chez Meilleurtaux est un militant du pouvoir d'achat au service de nos clients. Nous accompagnons ceux-ci dans leurs nombreux projets de vie et sommes fiers de cette mission qui nous pousse à nous surpasser chaque jour.

Un seul but : faire gagner nos clients !

Quelques chiffres :

- 👉 près de 1000 collaborateurs au sein du groupe et près de 1000 franchisés
- 👉 + de 350 agences réparties sur l'ensemble du territoire
- 👉 x2 CA en l'espace de 4 ans
- 👉 une satisfaction client à 4,7/5 de moyenne en ligne et en agence en 2019
- 👉 90 M de visites sur les sites et applis du groupe

DESCRIPTION DU POSTE

Après un parcours d'intégration incluant une période de formation ainsi qu'un accompagnement technique et commercial, vous aurez pour principales missions :

- Accompagner le client dans sa recherche de financement ou d'assurance jusqu'à la réalisation de l'opération ;
- Développer un réseau d'apporteurs sur la zone attribuée ;
- Monter des dossiers de prêts immobiliers et assurer le suivi commercial des dossiers montés tant auprès des clients que de nos apporteurs ;
- Gérer les relations avec les partenaires bancaires et assureurs ;
- Assurer le reporting de votre activité et de vos résultats et contribuer à la bonne marche de l'Agence.

CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

De formation spécialisée dans les domaines Banque, Finance et/ou Assurance - niveau Bac+3 et plus, vous bénéficiez d'une expérience commerciale chez un intermédiaire en Opérations de Banque et Service de Paiement, ou au sein d'une banque spécialisée, ou une expérience réussie en vente de biens immobiliers.

NIVEAU D'EXPERIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

De toute évidence, vous connaissez notre environnement économique et financier.

Mais surtout :

- D'un excellent relationnel, vous êtes reconnu(e) pour votre goût du challenge commercial, votre pugnacité et votre rigueur.
- Tenace et ambitieux(se), vous avez le sens du résultat et du service client.
- Un bon niveau en orthographe est demandé.