

FAMILLE MÉTIERS

FRONT OFFICE

SALESMAN – COMMERCIALE PRODUITS FINANCIERS

CODE MÉTIER

MFI110

CODE ROME ASSOCIÉ

C1301 – FRONT OFFICE MARCHÉS FINANCIERS

AUTRES APPELLATIONS EN FRANÇAIS

RESPONSABLE PRODUITS FINANCIERS

AUTRES APPELLATIONS EN ANGLAIS

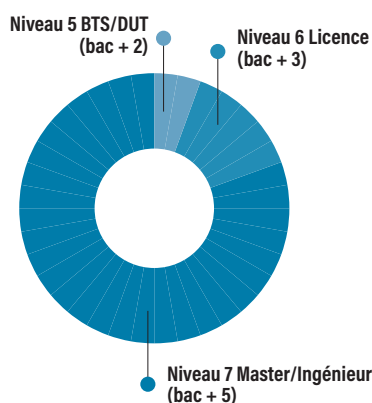
SALESMAN

CHIFFRES CLÉS - FAMILLE MÉTIERS

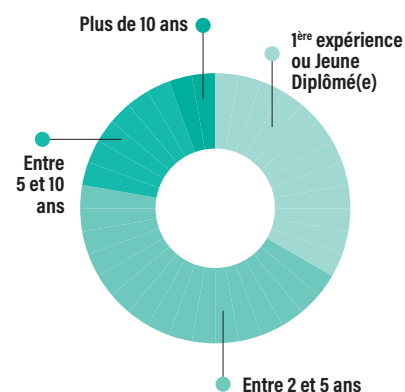
1450



Emploi actuel famille
à laquelle ce métier appartient



Niveaux de formation demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient



Niveaux d'expérience demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient

PRÉSENTATION DU MÉTIER

FINALITÉ DU MÉTIER

Le Salesman gère et développe un portefeuille de clients (entreprises, institutionnels ou particuliers). Il conseille et commercialise des produits et/ou services financiers utiles à la gestion financière de ses clients.



PRÉSENTATION DU MÉTIER

ACTIVITÉS PRINCIPALES

RÉPONDRE AUX BESOINS CLIENTS, SATISFAIRE ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE :

Le Salesman écoute attentivement et prend en compte les besoins de ses clients investisseurs. Il propose des solutions d'investissements qui correspondent à son analyse de la situation, en fonction des produits dont il dispose en portefeuille.

RÉALISER LES VENTES DE SES PRODUITS, ACCROÎTRE LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET S'ASSURER DU SUIVI :

Il gère le processus de vente avec le client, il est son interlocuteur unique. Régulièrement, il établit un suivi et fait remonter différentes informations aux dirigeants ou aux concepteurs produits de sa société (ex : les motifs de satisfaction et d'insatisfaction, informations concernant les entreprises concurrentes).

PROSPECTER ET NÉGOCIER :

Il prospecte, par téléphone, mails ou encore événements, la clientèle potentielle dans sa zone géographique. Au sein des entreprises des marchés financiers, il renforce son rôle de conseil, ses réseaux de contacts, d'apporteurs d'affaires et de prescripteurs afin de cultiver la notoriété de la société.

CONDITIONS DE TRAVAIL

LE RYTHME DE TRAVAIL

Le Salesman a un rythme de travail soutenu car l'amplitude horaire est assez large et suppose une résistance au stress.

LES DÉPLACEMENTS

Le Salesman se déplace régulièrement lors de sa mission de prospection. Selon le positionnement et le fonctionnement de sa société, il peut exercer au niveau départemental, régional, national, voire international.

PRINCIPALES COMPÉTENCES ATTENDUES

COMPÉTENCE ATTENDUE	NIVEAU ATTENDU	TYPE DE COMPÉTENCES
Créer et maintenir une relation de confiance	4	COMPORTEMENTALE
Gérer des situations de stress	4	COMPORTEMENTALE
Encadrer une équipe	4	COMPORTEMENTALE
Utiliser l'anglais en contexte professionnel	3	COMPORTEMENTALE
Positionner une entité et promouvoir une différenciation	4	ORGANISATIONNELLE
Prospecter et identifier des opportunités d'affaires	4	ORGANISATIONNELLE
Exploiter les outils bureautiques	2	TECHNIQUE
Développer un portefeuille clients et prospects	4	TECHNIQUE
Gérer des portefeuilles d'actifs financiers	4	TECHNIQUE
Positionner et promouvoir un produit financier	4	TECHNIQUE
Collecter et analyser les données et besoins clients	4	TECHNIQUE
Rédiger et argumenter une proposition commerciale	4	TECHNIQUE

1. Notions 2. Avancé 3. Maîtrise 4. Expertise



SALESMAN - COMMERCIALE PRODUITS FINANCIERS

LES FORMATIONS POTENTIELLES

LES FORMATIONS RECOMMANDÉES GÉNÉRALES

- FRAUDE INTERNE / EXTERNE
- PRÉVENTION DE LA CORRUPTION
- ABUS DE MARCHÉ
- CERTIFICATION AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS (AMF)
- RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

LES FORMATIONS RECOMMANDÉES SPÉCIFIQUES AU MÉTIER

- MIF 2 (MARKETS IN FINANCIAL INSTRUMENTS DIRECTIVE)

LES AUTRES CERTIFICATIONS ET DIPLÔMES POTENTIELS

(liste non-exhaustive ne valant pas (dés)approbation d'une certification)

■ MASTER - ECONOMIE ET FINANCE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34554>

■ LICENCE PROFESSIONNELLE - ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30181>

■ EXPERT EN BANQUE ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35651>

■ CONSEILLER FINANCIER

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31924>

■ DU - GESTION DE PATRIMOINE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34549>

■ MASTER - FINANCE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32159>

■ MANAGER EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34584>

LES MOBILITÉS POTENTIELLES

(liste non-exhaustive ne valant pas (dés)approbation d'une certification)

VERS CE MÉTIER (MÉTIER DE PROVENANCE)

DEPUIS CE MÉTIER (MÉTIER DE DESTINATION)

NÉGOCIATEUR

BROKER

SALES TRADER

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGER