



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



ONISEP

L'INFORMATION
POUR L'ORIENTATION

Commercial / Commerciale (relation clientèle et réseaux)

Le commercial ou la commercial/e (relation clientèle et réseaux) doit promouvoir et vendre les produits financiers d'une société de gestion auprès de clients institutionnels, particuliers ou via des réseaux de distribution. Ce rôle est au cœur de la relation client et de l'expansion commerciale, avec pour objectif de fidéliser la clientèle et d'attirer de nouveaux investisseurs.

SOMMAIRE

Le métier

Les études

Emploi et secteur

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 5**

Statut : **Statut salarié**

Secteur professionnel : Banque - assurances

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, Je veux travailler dans le commerce



© CHARTCHAI KANTHATHAN/iStock/Getty Images

Le métier

Le commercial ou la commerciale (relation clientèle et réseaux) identifie et démarché de nouveaux clients ou de nouveaux réseaux de distribution, afin de développer des stratégies pour élargir la clientèle existante. Il ou elle assure la promotion des solutions de gestion d'actifs (fonds, SICAV, ETF, etc.) adaptées aux besoins des investisseurs. Il s'agit de créer et maintenir une relation de confiance avec la clientèle. Cela passe par des rendez-vous réguliers pour proposer des ajustements ou des solutions en fonction des évolutions des marchés. Pour cela, il faut surveiller les tendances du marché et la concurrence, afin d'en rendre compte à la direction, et d'optimiser les performances commerciales de son entreprise. Bonne connaissance des produits financiers et de leur fonctionnement, maîtrise des outils de gestion client (CRM) et d'analyse de données clients et financières, et compréhension des réglementations et des marchés financiers sont indispensables pour exercer. Le commercial ou la commerciale (relation clientèle et réseaux) possède d'excellentes capacités de négociation et de communication. Pour rendre accessibles des concepts financiers complexes, expliquer les caractéristiques des produits financiers et leurs performances, une bonne dose de pédagogie est nécessaire, tout comme une certaine aisance relationnelle, y compris dans une langue étrangère.

Les études

Après le bac

5 ans pour préparer un diplôme d'école de commerce, spécialisé en commerce et vente, négociation commerciale, finance, économie, gestion... Des certifications professionnelles (AMF, CFA) sont appréciées.

bac + 5

- [Diplôme du programme grande école d'Audencia](#)
- [Diplôme du programme grande école de Clermont School of Business](#)
- [Diplôme du programme grande école de l'EM Normandie](#)
- [Diplôme du programme grande école de l'ISC Paris](#)
- [Diplôme du programme grande école de l'ISTEC](#)
- [Diplôme du programme grande école de Neoma BS](#)
- [Diplôme du programme grande école d'Excelia BS](#)
- [Diplôme du programme grande école d'ICN](#)
- [Diplôme en économie et finance](#)
- [Diplôme spécialisé en finance - Master in Finance](#)
- [Diplôme supérieur en affaires internationales, négociation et géopolitique](#)

Emploi et secteur

Secteur

Banque - Assurances

Pour aller plus loin

Sur le web

[AFG](#) 

Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

Autres métiers à découvrir

Consultant

Chargé de clientèle banque

Ingénieur financier

Gestionnaire reporting (rapports financiers)

Comptable fonds d'investissement