RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Salesman (vendeur / Vendeuse salle de marché)

Le ou la salesman(vendeur ou vendeuse de salle de marché) exerce une fonction commerciale à la Bourse. Il s'agit de conseiller sur des investissements boursiers en tenant compte des analyses de sa banque et des fluctuations du marché, en gérant et développant sa clientèle.

SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac + 5**

Salaire débutant : **3300 €**

Statut : **Statut salarié**

Secteur professionnel : Banque - assurances

Centres d'intérêt : J'ai le sens des affaires, J'aime manier les chiffres, J'aime les sensations fortes



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Acheter ou vendre

Téléphone à la main, un œil sur les cours de la Bourse, l'autre sur les courriels des analystes, le ou la *salesman (vendeur ou vendeuse de salle de marché)* informe ses clients des transactions les plus adaptées à leur stratégie. C'est son rôle de conseiller sa clientèle (composée de gérants de fonds de placement, caisses de retraite, sociétés d'assurances, grandes entreprises, particuliers) de vendre ou d'acheter tel ou tel titre. Si ses avis sont suivis, il ou elle passe le relais aux *traders (opérateurs et opératrices de marché)* chargés d'investir sur le marché au nom du client.

Conseiller sur mesure

Ses conseils d'investissement ne seront pertinents qu'à condition d'avoir la maîtrise de la composition du portefeuille financier de chacun de ses clients et de sélectionner les opportunités adéquates. Objectif du ou de la salesman : augmenter et fidéliser sa clientèle.

Obligation de fiabilité

Porte-parole des analyses de sa banque, le ou la salesman a une obligation de fiabilité, car les conseils prodigués portent sur des sommes considérables. Alors, pas de place à l'improvisation. Lecture de la presse, consultation de bases de données : chaque séance est minutieusement préparée et débute par une réunion matinale, au cours de laquelle les analystes financiers et les analystes financières commentent leurs recommandations en fonction des derniers mouvements du marché.

Compétences requises

Avoir des nerfs d'acier

Nombreuses sociétés cotées, marché des actions en perpétuel mouvement, sommes d'argent considérables en jeu : le métier de salesman exige intuition, rapidité d'esprit, bonne résistance au stress et aux fluctuations du marché. Un travail très prenant, où il faut savoir allier rigueur, assiduité et réactivité.

Savoir s'adapter

Il n'y a pas de routine dans cette profession. Le ou la salesman doit faire face à un marché fluctuant et savoir réajuster ses conseils pour réagir à temps. Les sommes en jeu, comme les clients, peuvent par ailleurs être très différents. Sa mission comporte également une composante technique forte : il faut maîtriser les spécificités des bourses locales, des instances et des logiques de marché.

Pour forte tête... bien remplie

Le métier demande la maîtrise parfaite de l'anglais et une très bonne connaissance des marchés financiers. Autre atout : être à l'aise avec les clients, pour savoir les convaincre. Une bonne dose d'ambition et une personnalité assez forte pour s'imposer sont également les bienvenues.

Où l'exercer ?

Un métier pour lève-tôt

La journée commence vers 7 heures, en amont de l'ouverture des différents marchés (9h à Paris), et la pause-déjeuner consiste le plus souvent en un sandwich devant son écran. Le calme revient à la clôture du marché boursier à 17h30. Mais le ou la salesman ne décompresse qu'après avoir vérifié, un à un, les tickets qui récapitulent les opérations effectuées dans la journée.

Avec des spécialistes en appui

Responsable de son propre portefeuille de clients, le ou la salesman n'opère pas en solitaire. En amont, il ou elle collabore avec des analystes financiers et des analystes financières ; et, toute la journée, travaille avec un ou une trader. C'est d'ailleurs le ou la trader qui indique les opérations potentielles et anticipe les ventes que conseillera le ou la salesman. C'est encore à un ou une trader que le ou la salesman transmet les ordres de ses clients.

En quête de commissions

Capter un maximum d'ordres fait partie de ses objectifs commerciaux. En effet, si le client suit ses recommandations, le ou la salesman touche une commission sur le montant de chaque transaction. Sa rémunération dépend en partie de sa prestation.

Les études

Après le bac

5 ans pour un diplôme spécialisé en finance de marché dans une grande école de commerce ou d'ingénieurs, ou un master en finance à l'université ; complété éventuellement par un mastère spécialisé en 1 an.

bac + 5

→ Diplôme d'ingénieur de l'École nationale de la statistique et de l'administration économique du Groupe des écoles nationales d'économie et statistique

→ Diplôme d'ingénieur de l'École supérieure d'ingénierie Léonard de Vinci

→ Diplôme d'ingénieur de Télécom SudParis de l'Institut Mines-Télécom

→ Diplôme du programme grande école de BBS

→ Diplôme du programme grande école de l'emlyon

→ Diplôme du programme grande école de l'IPAG

→ Diplôme du programme grande école de l'ISG Paris

→ Master mention économie de l'entreprise et des marchés

→ Master mention finance

→ Master mention monnaie, banque, finance, assurance

bac + 6

→ Mastère spé. finance et gestion des risques

→ Mastère spé. infrastructure projet finance

Emploi et secteur

Une carrière courte

Comme la plupart des métiers en salle de marché, celui de salesman exige de maîtriser son stress et peut être éprouvant psychologiquement. Pour cette raison, il est difficile d'occuper ce poste pendant toute une carrière. Après quelques années d'activité, la plupart des professionnels se reconvertissent dans des métiers plus calmes.

Reconversion possible

Le ou la salesman peut devenir responsable de *desk (bureau)* pour encadrer des équipes (de salesman et trader). Avec de l'expérience, il ou elle peut également évoluer au sein des salles de marché. Il lui est aussi possible de s'orienter vers le *middle office (service de suivi de marché)* ou le *back office (service d'appui)* : dans une banque d'investissement, le ou la gestionnaire middle office exerce une fonction d'appui aux activités du *front office* (service clients) ; alors que les gestionnaires back office s'occupent du traitement et du contrôle des opérations. Se tourner vers la gestion de portefeuille patrimonial ou toute autre fonction commerciale est également envisageable. Mais si les possibilités de reconversion sont multiples, elles exigent souvent de revoir à la baisse ses prétentions salariales.

Secteur

Banque - Assurances

Salaire du débutant *

Entre 3300 et 5000 euros brut par mois.

* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

Pour aller plus loin

Sur le web

Site de l'Observatoire des métiers, des qualifications et de l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes dans la banque

Site de l'École de la bourse

Site de la Fédération bancaire française

Site de l'Association française des marchés financiers comportant des fiches métiers sur le secteur en rubrique "tout sur les marchés"

Site d'offre d'emplois dans les métiers de la banque, de la finance et de la tech

Librairie



PARCOURS

Les métiers de la banque, de la finance et de l'assurance

Paru le 30/05/2022
Broché • 12,00 €
PDF • 8,00 €

Centres d'intérêt

J'ai le sens des affaires →

J'aime manier les chiffres →

J'aime les sensations fortes →

Autres métiers à découvrir

Ingénieur financier

Gestionnaire reporting (rapports financiers)

Comptable fonds d'investissement

Commercial (relation clientèle et réseaux)

Responsable des produits structurés actions