

Conseiller spécialisé en patrimoine à distance H/F

Occitanie • Référence OF00098825

Date de modification

08/05/2025

Contrat

CDI

Niveau d'études

Bac+3

Département

Haute-Garonne - 31

Ville

Toulouse

Entité

<p>La Poste Groupe change, nos métiers évoluent.
Etre toujours au plus près des Français, développer la confiance dans le numérique et être acteur de la transformation écologique, c'est aussi le sens de notre métier.
Rejoindre La Poste Groupe, c'est rejoindre une entreprise responsable, riche de ses 232 000 collaborateurs !
Pour l'égalité des chances, La Poste fait vivre la diversité. Nos postes sont ouverts à toutes et à tous.
Vous aussi, engagez-vous à nos côtés pour donner du sens à votre métier.</p> <p>Vous voulez faire de la finance différemment ? La Banque Postale œuvre pour l'intérêt général, chaque jour, au plus proche de ses clients en envisageant la finance autrement : plus juste, plus responsable, plus citoyenne.
Également attentive à ses collaborateurs, elle s'engage en faveur de la diversité et de l'égalité des chances pour donner accès à tous ses métiers sans discrimination.
Venez contribuer à bâtir l'acteur bancaire de référence de demain.</p>



Filière Métier

Commercial

Mission

Vous rejoindrez les équipes de La Banque Postale Chez Soi, une agence qui propose une gamme de services et une relation privilégiée à distance.

Cette agence lancée en 2012 s'adresse notamment aux clients actifs et mobiles qui préfèrent communiquer à distance avec leur conseiller plutôt que de le rencontrer en bureau de poste.

Dans le cadre des objectifs de développement du chiffre d'affaires de La Banque Postale, vous assurez l'intégralité de la relation commerciale auprès d'une clientèle « haut de gamme ».

Vos missions :

- Vous réalisez des bilans patrimoniaux et élaborez des projets d'investissement permettant à vos clients de défiscaliser leurs biens et revenus.
- Vous exercez un devoir de conseil lié à la valorisation d'actifs, en fonction de l'appétence au risque et des objectifs moyens/long termes, propres à chacun de vos clients.
- Vous les accompagnez dans la résolution de leurs problématiques successorales par préconisation de dispositifs d'abattements, donation, assurance ou prévoyance.
- Vous démarchez une clientèle « à potentiel » par prospection, référencement, recommandation ou prescription.
- Vous instruisez les dossiers de crédits immobiliers et prenez des décisions tarifaires.

▣, editeur_offres

Profil

* Vos talents de négociateur et votre adaptabilité vous permettent d'accomplir des performances commerciales individualisées pour chaque client. * A la recherche permanente du résultat, vous suivez de près vos objectifs et identifiez les actions à mettre en œuvre pour les atteindre tout en veillant à la satisfaction des clients. * Rigoureux, vous réalisez une veille régulière de la concurrence, des marchés et des techniques produits., editeur_offres

Formation et expérience

Bac +2 avec expérience de 5 ans min. de conseiller généraliste et 3 ans min. de patrimonial. Bac +3/4 avec 2 ans min. en tant que conseiller généraliste et 2 ans min. en clientèle patrimoniale. Bac +5 en gestion de patrimoine avec une première expérience de conseiller bancaire. Si votre profil est retenu, nous vous inviterons à passer la première étape de sélection en ligne. Vous recevrez dans ce cas un lien par mail. #LI-DRHU, editeur_offres