

# Conseiller spécialisé en patrimoine à distance H/F

Occitanie • Référence OF00101862

## Date de modification

09/11/2025

## Contrat

CDI

## Niveau d'études

Bac+3

## Département

Hérault - 34

## Ville

Montpellier

## Entité

<p>LE GROUPE LA POSTE change, nos métiers évoluent, votre avenir s'accélère. Services-Courrier-Colis, La Banque Postale, Geopost, Réseau et Numérique : dans chacune des activités du Groupe, nos 253 000 collaborateurs imaginent ensemble les services de demain. Et si votre avenir était ici ? </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