

# Conseiller Spécialisé en Patrimoine LE PLESSIS ROBINSON

Ile-de-France • Référence OF00101566

## Date de modification

10/28/2025

## Contrat

CDI

## Niveau d'études

Bac+4

## Département

Hauts-de-Seine - 92

## Ville

Le Plessis-Robinson

## Entité

<p>La Poste Groupe change, nos métiers évoluent.<br />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.<br />Rejoindre La Poste Groupe, c'est rejoindre une entreprise responsable, riche de ses 232 000 collaborateurs !<br />Pour l'égalité des chances, La Poste fait vivre la diversité. Nos postes sont ouverts à toutes et à tous.<br />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.<br />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.<br />Venez contribuer à bâtir l'acteur bancaire de référence de demain.</p>



## Filière Métier

Commercial

## Mission

## MISSION

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 ».

-Vous installez une relation durable et de confiance avec une clientèle avertie que vous rencontrez en agence ou à domicile si besoin.

-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 \* Vous élevez votre rigueur et votre expertise en réalisant 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