



Conseiller Crédits et assurances - Liège Perron

LIEGE

External Description

Conseiller Crédits et Assurances Liège -Perron

Contexte

Vous êtes un.e commercial.e dans l'âme et vous avez un intérêt grandissant pour le secteur bancaire ? En tant que Conseiller Crédits et Assurances, vous pouvez faire la différence pour nos clients. Lors des moments clés de leur vie, vous leur proposerez les solutions bancaires et assurances idéales. Une première carte bancaire pour le plus jeune membre de la famille, un crédit à la consommation pour l'achat de leur première voiture, ... Grâce à votre contribution, les clients existants et les nouveaux clients ne doivent pas s'inquiéter de leurs premiers pas en finances.

Vous sortez tout juste de l'école ou vous avez déjà une expérience professionnelle pertinente ? C'est parfait, nous avons un poste adapté à tous les profils. Chez nous, tout le monde a sa chance. Nous sommes convaincus que l'enthousiasme, la convivialité et l'affinité avec le monde financier sont plus importants que l'expérience et nous offrons la formation adéquate pour développer votre expertise.

Pour notre région de Namur, nous recherchons actuellement un.e Conseiller Crédits & Assurances qui gèrera un portefeuille de clients dans les différents bureaux de bpost de la région.

Tâches et responsabilités

Vous avez la liberté d'organiser vous-même vos activités commerciales et d'approfondir les relations avec les clients. Vous avez de bonnes idées pour stimuler les ventes ou améliorer certains processus ? Nous serions ravis de les connaître ! En accord avec vos collègues, vous pouvez marquer votre travail de votre empreinte.

En outre, vous serez chargé.e des tâches suivantes.

- Vous vous engagez auprès des clients pour les conseiller et leur proposer des solutions idéales sur base des produits suivants : daily banking, crédits à la consommation et assurances non-vie.
- Vous recherchez activement de nouveaux clients qui viennent à vous par le biais de votre réseau ou de vos collègues. Vous les contactez et les invitez à prendre rendez-vous pour identifier leurs besoins financiers.
- Vous travaillerez en étroite collaboration avec le directeur de la banque et le gestionnaire de bureau afin d'atteindre les objectifs fixés et serez en mesure de les expliquer dans des rapports et des réunions.
- Vous souhaitez continuer à développer vos compétences et vos connaissances sur les produits.

Votre profil

Pour exercer ce métier, il va de soi que vous aimez le contact et que vous avez un intérêt marqué pour le secteur bancaire.

- Nous sommes ouverts aux candidat.e.s avec ou sans expérience, disposant d'un diplôme d'enseignement supérieur (CESS).
- Parce que nous vous offrons la possibilité d'obtenir les différents certificats nécessaires pour réussir dans votre fonction, vous possédez au moins un diplôme d'études secondaires (CESS). Dans un délai de 12 mois, vous serez titulaire de certificats dans les domaines de la banque, de l'intermédiation en assurance (loi Willems et directive européenne sur la distribution d'assurances (Insurance Distribution Directive - IDD)) et d'intermédiation en crédit.
- Votre enthousiasme et votre désir d'assumer une fonction commerciale sont contagieux
- Vous êtes orienté.e résultats et solutions et vous êtes motivé.e de découvrir les besoins du client afin de lui donner des conseils appropriés.