

Le/la commercial/e gestion d'actifs est chargé/e de promouvoir et de vendre les produits financiers d'une société de gestion auprès de clients institutionnels, particuliers ou via des réseaux de distribution. Ce rôle est au cœur de la relation client et de l'expansion commerciale, avec pour objectif de fidéliser les clients et d'attirer de nouveaux investisseurs.

## Missions principales/responsabilités

### Prospection et développement commercial

- Identifier et démarcher de nouveaux clients ou réseaux de distribution
- Développer des stratégies pour élargir la clientèle existante

### Présentation et vente des produits

- Promouvoir les solutions de gestion d'actifs (fonds, SICAV, ETF, etc.) adaptées aux besoins des investisseurs
- Expliquer les caractéristiques des produits et leurs performances

### Suivi et fidélisation

- Maintenir une relation de confiance avec les clients
- Proposer des ajustements ou des solutions nouvelles en fonction des évolutions des marchés

### Veille et reporting

- Surveiller les tendances du marché et la concurrence
- Rendre compte des performances commerciales à la direction

## Compétences requises

### Techniques/métier

- Bonne connaissance des produits financiers et de leur fonctionnement
- Maîtrise des outils de gestion client (CRM) et d'analyse de données clients et financières
- Compréhension des réglementations et des marchés financiers
- Aisance en anglais

### Relationnelles/transversales

- Excellentes capacités de négociation et de communication

- Capacité à vulgariser des concepts financiers complexes pour les rendre accessibles
- Aisance dans le développement de relations à long terme

### Personnelles

- Orientation résultats et persévérance
- Rigueur et sens de l'organisation
- Résistance au stress et capacité à s'adapter rapidement

## Formation, diplômes requis et expérience

- Bac +5 en commerce et vente, négociation commerciale, finance, économie, gestion ou école de commerce
- Certifications professionnelles (AMF, CFA) appréciées
- Expérience de 2 à 5 ans dans une fonction similaire ou en relation clientèle dans le secteur financier

## Évolution professionnelle

- Responsable commercial/e régional/e ou national/e
- Directeur/Directrice commercial/e
- Responsable grands comptes ou produits financiers spécifiques