



DELEGUE(E) COMMERCIAL(E)

MISSION

■ Il/Elle assure la promotion et la commercialisation des produits Groupe auprès des agences pro et entreprises des Banques Populaires, Caisses d'Épargne ou d'autres prescripteurs.

■ Ses Activités principales :

- Prendre en charge l'animation commerciale des centres d'affaires Entreprise (réunions d'information, formation,...) et la promotion des produits auprès de tout autre prescripteur.

- Assurer la commercialisation de la gamme de produits de la prospection jusqu'à la signature du contrat.

- Après négociations des conditions de risque et de rémunération, établir un audit (analyse du risque financier, économique et factor) et réaliser le montage complet du dossier.

- Présenter ses dossiers au comité d'acceptation.

- Après signature du contrat, suivre le bon démarrage du dossier.

- Etablir un reporting mensuel de son activité.

- S'assurer de la complétude des dossiers en regard des règles internes de conformité.

- Utilisation exhaustive du CRM.