

FICHE DE POSTE
CHARGE(E) D'APPUI COMMERCIAL

Définition du poste :

Rattaché(e) au Responsable Marché de Capitaux, le/la chargé(e) d'appui commercial exerce à la fois un métier technique et commercial où le relationnel joue un rôle de premier plan.

Il/elle assiste les chargé(e)s de clientèle et la Responsable Marché de Capitaux dans l'exécution de leurs missions de fidélisation de la clientèle et de prospection.

Tâches principales :

- Apporter un appui pour le développement et l'entretien d'un portefeuille de clients ;
- Participer à la gestion de l'animation commerciale : préparation de rendez-vous ou de réunions, élaboration de tableaux de suivi d'activité, relances, etc.. ;
- Appui pour l'élaboration de présentations, d'offres de services et de conseils en gestion de patrimoine et investissement destinés à la clientèle ;
- Procéder aux ouvertures de compte des clients ;
- Veille commerciale et concurrentielle en vue d'assurer une bonne qualité de service aux clients ;
- Gérer et mettre à jour la base de données des contacts clients et prospects ;
- Assistance à la rédaction et application du manuel des procédures commerciales ;
- Apporter un appui pour la réalisation des opérations du marché primaire (communication, centralisation des souscriptions, collecte des souscriptions, allocation des titres à l'issue de la période de placement, attestations de souscription à la clôture des opérations...) ;
- Traiter les requêtes et réclamations des clients (téléphoniques, électroniques...) ;
- Mettre à jour et régulariser les dossiers d'entrée en relation incomplets ;
- Editer et transmettre les informations relatives au fonctionnement des comptes, ainsi que tout document à destination des clients ;
- Créer et animer des communautés professionnelles sur le web afin de développer la notoriété et l'image de marque de la société ;
- Toute activité d'analyse et de recherche commerciale ou financière sur le marché financier ou sur des titres, cotés ou non, permettant d'apporter une plus-value à la clientèle et à l'image d'Impaxis Securities.

Qualifications :

- Bac + 4 minimum en gestion / communication / marketing ;
- Une première expérience d'animation commerciale ou de support commercial, de préférence dans un environnement financier ;
- Le candidat doit avoir le sens de la confidentialité, être méthodique, orienté vers les résultats, avoir le sens du détail et la capacité de travailler sous pression ;
- Une bonne capacité rédactionnelle ainsi qu'un bon niveau d'anglais sont requis ;
- Maîtrise de l'outil informatique.

Connaissances spécifiques :

Le candidat doit avoir une bonne connaissance des produits financiers (actions, obligations, droits) ; une bonne connaissance de la bourse, de la démarche d'investissement et des mécanismes de levée de fonds à travers et en dehors de la bourse serait un plus. La maîtrise des outils bureautiques est indispensable.