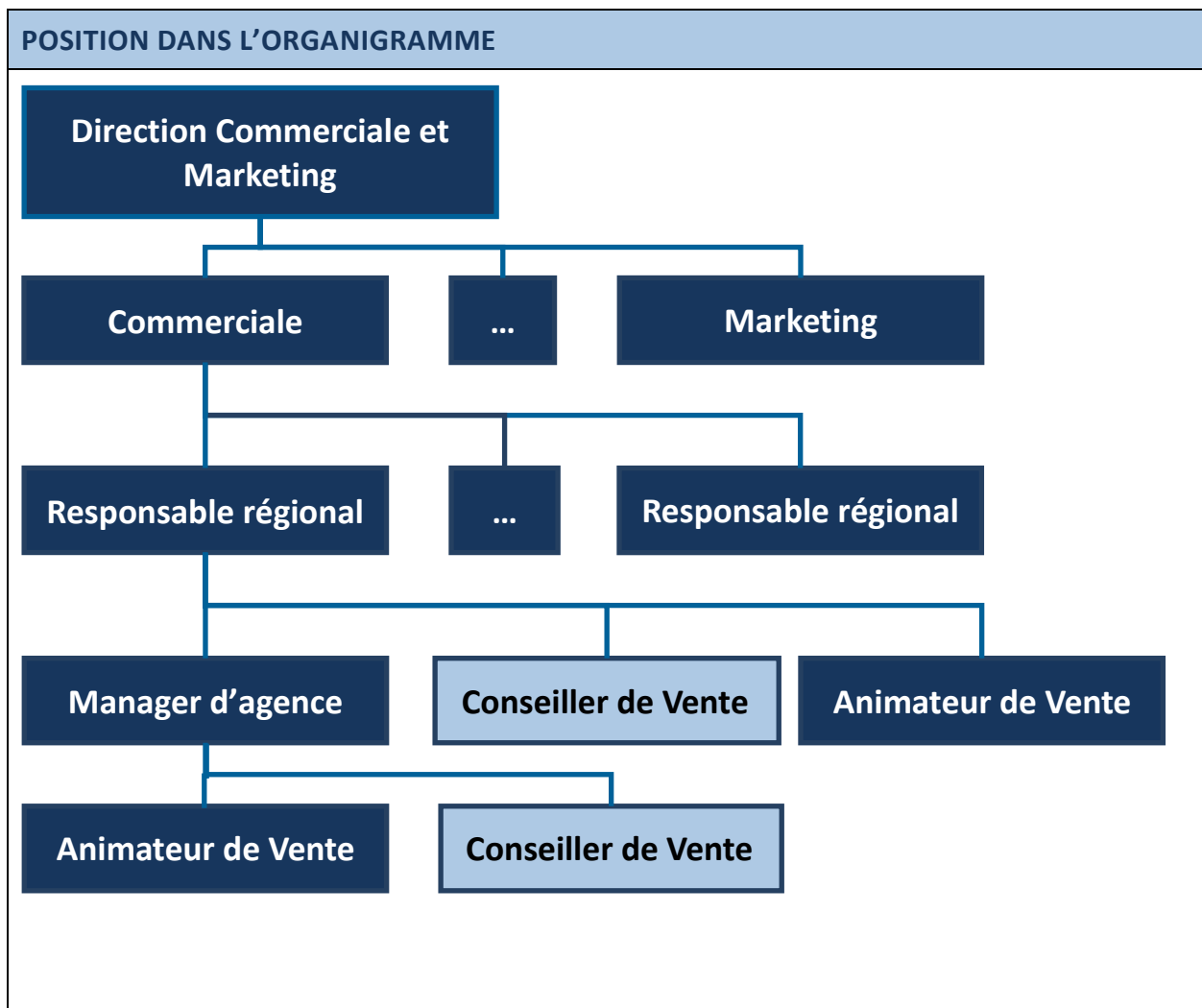


Description de Poste

IDENTIFICATION DU POSTE	
Titre du poste	Conseiller de vente (F/H)
Date de validation	
Validée par	
Motif	
BU	Banque

MISSION GENERALE
Le Conseiller de vente est chargé de répondre et satisfaire aux besoins des clients à travers l'animation des ventes des produits et services proposés par Carrefour Banque.



CONTEXTE

Carrefour Banque commercialise ses produits financiers et d'assurance au travers de trois canaux de distribution : web, vente à distance et réseau d'agences implantées dans les hypermarchés Carrefour. Placé sous la responsabilité de la Direction Commerciale et Stratégie Client, le réseau d'agences Carrefour Banque est réparti entre 4 régions.

Au sein de chaque région les agences sont organisées en 3 clusters : les agences dites autonomes, les agences organisées en pôle avec une agence mère et des agences satellites et les agences de proximité

Poste basé en agence.

Travail du lundi au samedi avec 2 jours de repos hebdomadaire (dont le dimanche)

INTERLOCUTEURS INTERNES ET EXTERNES

Internes :

Responsable régional
 Manager d'agence ;
 Animateur de vente ;
 Les équipes de la BU Hypermarchés ;
 Les services supports du siège.

Externes : Clients, prospects

DIMENSIONS CLEFS EN € (EN FONCTION DU POSTE)

--	--	--

DOMAINES DE RESPONSABILITE / ACTIVITES PRINCIPALES**Femmes & Hommes**

- Coopérer avec ses collègues pour assurer la continuité et l'activité du service dans le but d'atteindre les objectifs collectifs
- Contribuer à l'esprit d'équipe et la convivialité

Actifs

- Assurer des contacts positifs et constructifs avec l'interne (magasin,...) et l'externe, respecter ses interlocuteurs et son environnement de travail en garantissant un accueil de qualité (présentation, accueil téléphonique,...)
- S'appuyer sur les outils d'aides à la vente pour adapter son argumentation
- Connaître l'environnement concurrentiel afin d'adapter l'offre avec une argumentation forte

Marchandises ou Métier

- Accueillir les clients ou les prospects, et procéder à la découverte de leurs motivations, leurs besoins en utilisant toutes les règles de la démarche de vente en vigueur.
- Etre garant du suivi administratif de ses dossiers.
- Appliquer la stratégie, la charte et les politiques de l'entreprise dans l'intérêt des clients.
- Satisfaire le besoin du client en traitant les réclamations et litiges.
- Respecter les engagements Carrefour Banque vis à vis de ses clients.
- Aller à la rencontre du client en réalisant du démarchage

Argent

- Vendre les produits financiers et d'assurance, les garanties et les services adaptés aux besoins et au profil des prospects ou clients, dans une recherche constante de leur satisfaction et dans le respect des procédures d'octroi.
- Participer à la gestion du portefeuille en modifiant les contrats, en les adaptant aux nouveaux besoins des clients et en leur proposant des produits complémentaires pour développer et optimiser la multi détention.

PROFIL REQUIS**Formation / expérience professionnelle :**

Bac minium

Expérience dans la vente et la négociation

PROFIL REQUIS (SUITE)

Compétences techniques / métiers

Maitrise des techniques de vente ;
Maitrise des outils informatiques de l'entreprise ;

Compétences comportementales

ESPRIT COMMERCANT

Orientation clients ;
Orientation résultats ;
Gout pour le challenge ;
Adaptabilité.

ESPRIT D'INITIATIVE

Autonomie / capacité à décider ;
Créativité et innovation.

ESPRIT COLLECTIF

Capacité à transmettre ses pratiques professionnelles ;
Capacité à créer de la coopération ;
Générer de la performance collective.

LEADERSHIP

Capacité à surmonter les difficultés et à les transformer en opportunité ;

** Cette fiche de fonction a pour objectif de décrire les missions principales liées au poste et ne prétend en aucun cas de décrire les activités de manière exhaustive. Elle peut, de plus, évoluer pour répondre aux besoins de l'entreprise.*