



EMPLOI REPERE Groupe

CHARGE DE CLIENTELE CORPORATE



TENDANCES

EVOLUTION QUANTITATIVE



EVOLUTION QUALITATIVE



SYNTHESE

L'évolution majeure du chargé de clientèle Corporate réside dans la consolidation de son rôle d'expert auprès de clients de plus en plus exigeants. Il doit connaître parfaitement les spécificités du secteur d'activité de son client en termes de réglementation et d'économie. Un savoir-faire relationnel est également indispensable afin de s'adresser à des interlocuteurs d'envergure pour qui la relation commerciale se construit dans la durée et dans un climat de confiance. Le renforcement du caractère nomade de ce métier, rend l'aisance avec les outils digitaux primordiale. Une capacité à travailler en synergie avec l'ensemble des acteurs internes est nécessaire.

INDICATEURS AU 31/12/2018

EFFECTIF

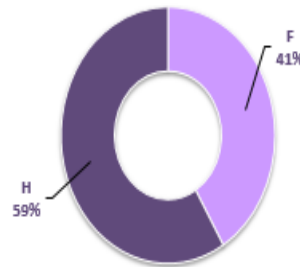
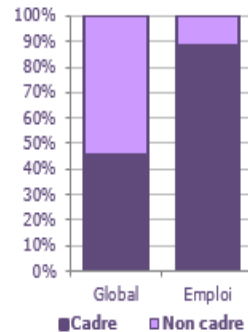
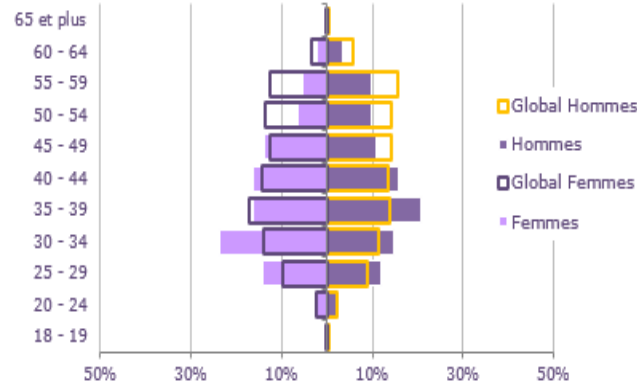
CDI au 31/12/2018	653
Variation depuis 3 ans	-14,9%
Part dans la population CDI	0,8%

MOUVEMENTS

Entrées 2018	105
• Recrutements	79
• Mobilités entrantes	26
• Part Mobilités entrantes	25%
Evolution des recrutements par rapport au 31/12/2015	+14,5%
Sorties 2018	177
• Départs	120
• Mobilités sortantes	57
• Part Mobilités sortantes	32%
Evolution des départs par rapport au 31/12/2015	+51,9%

SALAIRE de BASE MEDIAN

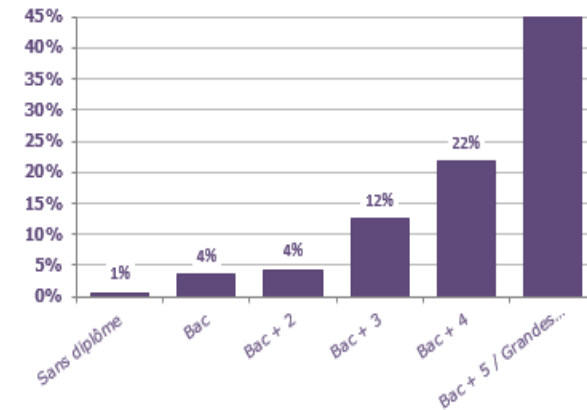
Au 31/12/2018	57 626€
---------------	----------------



	Emploi	Global
% Femme	41,3%	56,8%
% + 55 ans	11,3%	18,7%
Ancienneté	10 ans	15 ans
Age moyen	40 ans	43 ans

Renouvellement

Ancienneté *Forte expérience collective*
Age *Renouvellement naturel assuré*





FACTEURS DE TRANSFORMATION

EXTERNES

➤ TECHNOLOGIQUES

- Evolutions technologiques de l'équipement informatique nomade (portable, tablette, ...) optimisant leurs interventions chez les clients. Ce matériel facilite les actions en mobilité, contribue à la satisfaction du client et bénéficie à l'image de l'entreprise.
- Diminution des tâches administratives, issue de l'automatisation et de la digitalisation, permettant le recentrage vers des activités à forte valeur ajoutée.

➤ RÉGLEMENTAIRES

- Complexification du réglementaire et plus spécifiquement des normes européennes.
- Spécification de la réglementation selon le secteur d'activité de l'entreprise cliente.

➤ SOCIÉTAUX

- Accroissement de l'exigence des clients : attentes fortes en termes de réactivité, expertise et personnalisation de la solution et du conseil.

INTERNES

- Objectifs commerciaux ambitieux en termes de développement du PNB, reconquête et fidélisation.

ANALYSE DE LA SENSIBILITÉ

- La clientèle du marché « Grands Comptes » est particulièrement exigeante et multi-bancarisée. La valeur ajoutée du chargé de clientèle Corporate réside dans son expertise sur un secteur économique donné. Il doit maîtriser parfaitement les produits financiers et services de la banque et a un rôle d'expert auprès de ses clients. Afin d'optimiser sa connaissance du client et de l'environnement de celui-ci, une maîtrise et une utilisation des réseaux sociaux et autres vecteurs d'information et communication sont essentielles. L'organisation et la présence sur des événements, manifestations et cercles professionnels, sont indispensables pour initier et consolider une relation clientèle sensible à la personnalisation et valorisation. Il incarne l'image de son entreprise.
- Au-delà d'une expertise financière irréprochable et d'une connaissance actualisée de la réglementation (contrôle, risque, conformité, protection des données, ...), un savoir-faire relationnel est indispensable. Il doit notamment être en capacité d'argumenter et défendre son dossier face à des interlocuteurs d'envergure. Il doit faire preuve de force de conviction et de persuasion, mais aussi être proactif. Il est autonome et nomade, tout en s'appuyant sur l'ensemble des acteurs internes avec qui il travaille en synergie (autres expertises, middle-office, assistant commercial, ...).
- Actuellement, pas de problématique de recrutement identifiée, l'emploi reste attractif et perçu comme valorisant. Toutefois, l'arrivée sur le territoire français des banques étrangères quittant Londres peut changer la donne. Ces profils vont être activement sollicités. Le marché peut devenir tendu et des départs sont à anticiper.
- En termes de parcours et de mobilité, des réflexions sont à mener. Peu de perspectives d'évolution sont identifiées. Une évolution vers d'autres marchés ou vers du management sont à envisager mais de façon plus formelle.