

Mon Métier de Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

En tant que Responsable commercial métiers spécialisés de Crédit Mutuel Alliance Fédérale, vous développez les ventes des activités spécialisées (BFI, banque privée, gestion d'actifs) auprès des clients et prospects. Vous êtes le moteur de la croissance commerciale pour ces segments stratégiques. Vos responsabilités incluent l'élaboration de stratégies de vente, la gestion des relations clients et la coordination avec les équipes internes. Vous possédez une solide expertise dans ces domaines spécialisés et d'excellentes compétences en négociation. Votre rôle est crucial pour atteindre les objectifs commerciaux du groupe dans ces secteurs d'activité clés.

VOS RESPONSABILITÉS

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale pour les métiers spécialisés de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Prospecter et développer un portefeuille de clients pour les activités de BFI, banque privée et gestion d'actifs
- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées en collaboration avec les équipes techniques
- Négocier et conclure des contrats commerciaux complexes pour les services financiers spécialisés
- Assurer le suivi et la fidélisation des clients existants dans le respect des valeurs de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Coordonner les actions commerciales avec les différentes entités de Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Participer à l'élaboration des offres et à la tarification des services en lien avec les équipes produits
- Organiser et animer des événements commerciaux pour promouvoir les métiers spécialisés
- Effectuer une veille concurrentielle et réglementaire dans le domaine des métiers spécialisés
- Contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux et financiers fixés par Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation supérieure en commerce/finance et expérience en vente de produits financiers spécialisés.

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Pour découvrir les autres métiers, consultez la [Carte des métiers et parcours professionnels](#).



Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse de marché	Conformité	Assertivité
Analyse financière	Droit	Être acteur du collectif
Conseil	Durabilité	Être centré client
Développement de marché	Finance	Être force de proposition
Gestion de portefeuille client	Langues	Être proactif
Gestion de risque	Marketing et communication	Être responsable
Négociation	Offre	Faire preuve de courage
Orientation client	Projet et innovation	Faire preuve de flexibilité
Reporting	SI & DATA	Faire preuve de leadership
Réseautage	Stratégie	Innovation
Travail en équipe		Porter nos valeurs
Veille		Savoir communiquer
Vente		

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse de marché	• Concevoir et mener des études de marché complexes, incluant la segmentation et le ciblage • Analyser en profondeur les tendances du marché et formuler des recommandations stratégiques • Développer des méthodologies d'analyse de marché adaptées aux besoins spécifiques du Groupe
Analyse financière	• Mener des analyses consolidées et approfondies en intégrant l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal de l'entreprise • Suivre les indicateurs, anticiper les besoins de financement et se positionner dans la stratégie de l'entreprise • Élaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et fournir aux instances de décisions une information complète et appropriables par tous
Conseil	• S'intéresser au client, comprendre le besoin en lien avec son environnement et sa stratégie, anticiper les évolutions et leurs impacts dans l'analyse • Entretenir une relation de partenariat avec le client, l'accompagner dans ses réflexions et l'orienter sur ses arbitrages économiques, financiers et sociaux à privilégier • Faire valoir l'expertise de la banque dans la qualité du conseil et proposer les opportunités en lien avec les objectifs • Représenter le client auprès des acquéreurs et conseils, porter les orientations à privilégier et préserver ses intérêts pour sécuriser la relation • Se mettre au niveau de son interlocuteur et apporter le soutien nécessaire à la prise de décision dans un objectif de performance
Développement de marché	• Maîtriser son marché et son fonctionnement, entretenir un lien étroit avec les différents acteurs du business et développer un réseau de partenaires de qualité au service de la relation client • Prospector, générer les opportunités auprès des décideurs et développer son fonds de commerce dans une démarche d'équilibre et de performance • Participer à l'évolution de l'offre et de son positionnement, porter la marque sur son marché et faire valoir les valeurs de l'entreprise dans ses réseaux • Être ambassadeur de la marque et des valeurs de l'entreprise sur son périmètre
Gestion de portefeuille client	• Recenser les sources d'informations nécessaires, récolter les données pertinentes et actualiser le système d'information pour développer la dynamique commerciale et l'expérience client sur son marché • Piloter l'activité du portefeuille au quotidien dans le système commercial, prendre en compte les spécificités du client et de son marché et mettre en place les traitements adéquats • Prioriser les tâches, apporter les réponses et l'accompagnement appropriés pour entretenir une relation client de qualité sur la durée

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Gestion de risque	• Déceler les différentes natures de risques en lien avec l'environnement, étudier la structure des risques et évaluer leurs enjeux et conséquences dans une approche court et long terme • Définir les arbitrages et prendre les décisions adaptées et s'assurer de leur mise en œuvre et du respect des échéances • Entretenir un lien étroit de proximité et accompagner le client dans son approche de la prévention de dégradations des risques
Négociation	• Interagir avec la multiplicité des parties prenantes et leurs conseils, identifier les besoins comprendre les différents scénarii et préparer les différentes solutions • Favoriser la discussion malgré le caractère conflictuel de la situation pour permettre l'adhésion de l'autre partie • Éviter les blocages pour favoriser la discussion, argumenter en tenant compte de la singularité des interlocuteurs • Repérer les opportunités de négociation, conclure et définir les termes et conditions finaux de l'accord
Orientation client	• S'intéresser à ses clients et leur marché, comprendre leurs objectifs et leurs enjeux et animer une relation de proximité avec les différents interlocuteurs • Démontrer son rôle de référent sur le secteur par la qualité de l'expertise et du conseil apporté • Intégrer la complexité du besoin, co-construire la solution et structurer des offres complexes, garantir la qualité du service proposé • Exploiter la connaissance client, faire vivre une expérience client différente porteuse de valeur ajoutée
Reporting	• Produire des tableaux de bord pour suivre les niveaux de service, de conformité et de maîtrise des risques • Structurer l'information, présenter et expliquer les résultats et s'assurer de la bonne compréhension par l'ensemble des parties prenantes • Garantir la fiabilité des données transmises, argumenter ses choix avec efficacité et justifier la pertinence des propositions
Réseautage	• Développer un réseau de prescription et d'expertise en lien avec les besoins de l'entreprise, et entretenir des relations de confiance avec les partenaires d'affaire • Se positionner comme un partenaire fiable et faire valoir un professionnalisme de qualité au service du réseau et du business • Identifier et mobiliser un réseau de partenaires efficaces, et animer les relations dans un objectif de performance • Promouvoir la qualité de l'image et du positionnement de l'entreprise auprès des partenaires et parties prenantes externes

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Travail en équipe	• Interagir dans un environnement pluridisciplinaire, identifier et mobiliser les spécialisations adéquates dans un objectif d'efficacité • S'investir dans la dynamique d'équipe, participer à la qualité des informations transmises et s'engager dans le bon fonctionnement au quotidien • Partager son expérience, transmettre son savoir et contribuer au développement des compétences de l'équipe • Développer et entretenir un réseau interne basé sur la confiance et la qualité de la relation
Veille	• Évaluer l'impact des changements sur les processus et stratégies • Réaliser une veille approfondie multi-domaines • Anticiper les changements à court terme et proposer des adaptations • Analyser les tendances émergentes et formuler des recommandations • Développer un réseau de sources d'information fiables
Vente	• Maîtriser les enjeux du client et de son environnement, identifier les meilleures stratégies et opportunités avec une approche court et long termes • Mettre son expertise au service du client, l'accompagner et le conseiller dans ses réflexions et décisions • Garantir la relation de confiance par la qualité du partenariat

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Conformité	• Conformité déontologie	• Conflits d'intérêts client/salarié
	• Conformité LCB-FT	• Procédures LCB-FT-SFI - KYC
	• Conformité réglementaire	• Certifications et formations réglementaires • Directive MIF / RG AMF • Finance durable - ESG • Protection des investisseurs et transparence de marchés • RGPD
	• Risques	• Cartographie des risques • Risques opérationnels
Droit	• Droit des affaires	• Droit commercial • Droit des contrats • Droit des sociétés
Durabilité	• Critères ESG	• Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux
	• Évaluation et reporting ESG	• Définir indicateurs ESG pertinents • Évaluer performance ESG
	• Mutualisme	• Raison d'être et valeurs • Spécificités du modèle et ses axes d'évolutions
	• Politique et ambitions Groupe	• Agora et vie mutualiste
	• Réglementation finance durable	• SFDR et CSRD • Taxonomie européenne
Finance	• Comptabilité générale	• États comptables
	• Ingénierie financière	• Montages de financement • Structuration de la dette • Structuration des performances financières
	• ISR	• Indicateurs ISR
	• Marchés financiers	• Marché actions • Marché obligataire • Marché produits dérivés • Produits structurés • Réglementation AMF

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	Opérations de capital	- Corporate finance - M&A - techniques d'acquisition - M&A - techniques de fusion - Private equity - Valorisation d'entreprise
Langues	Anglais	
Marketing et communication	Expérience client	Parcours client
	Gestion de partenariats	- Entretien relations durables - Évaluation performance partenariats - Identification partenaires potentiels - Négociation accords collaboration
	Techniques rédactionnelles	- Adaptation au public - Structuration du contenu - Style d'écriture
Offre	Animation de la relation client	- Conduite d'entretien - Dispositifs de communication - Négociation - Prospection et développement
	Offre banque privée	Gestion de patrimoine
Projet et innovation	Conduite de projet	- Gestion du changement - Méthodologie de construction de projet - Planification
	Gestion de projet	- Analyse des besoins - Définition du périmètre - Identification des parties prenantes
	Innovation	Techniques d'idéation
	Intelligence collective	- Facilitation - Techniques d'animation d'ateliers d'IC
SI & DATA	Business analyse	- Connaissance des différentes offres (banque et filiales) - Stratégie marketing et commerciale
	Data visualisation	- Outils de visualisation - Storytelling avec données
	Outils d'analyse et de reporting	- Analyse de données - KPIs et métriques

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
	• Veille technologique et tendances	• Anticipation futures tendances • Identification nouvelles technologies
Stratégie	• Stratégie commerciale	• Stratégie de développement de business • Stratégie de distribution • Stratégie de vente
	• Stratégie marketing	• Analyses concurrentielles • Plan de communication • Positionnement produit • Segmentation cible

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



SAVOIR ETRE	Définitions
Assertivité Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation	• Je mets en œuvre des attitudes d'expression et d'affirmation de soi sur un mode serein • J'adopte une communication non violente, un langage corporel, verbal et paraverbal facilitant l'échange dans un esprit de coopération
Être acteur du collectif Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun	• J'organise un travail commun en m'appuyant sur les compétences de chacun • Je sais partager des informations dans l'intérêt du groupe • Je viens en appui d'un collaborateur dans le besoin
Être centré client Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance	• Je fais du service client la priorité de mon équipe • Je fais en sorte que mes objectifs soient en adéquation avec le service client
Être force de proposition Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition	• J'explique habilement comment mes propres idées et solutions peuvent faire avancer les intérêts des autres et répondent à leurs préoccupations
Être proactif Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir	• J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation • J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme • J'établis des partenariats pour maximiser les résultats
Être responsable Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance	• Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de courage Capacité à affronter résolument les questions difficiles et dire ce qui doit être dit	• Je suis connu pour exprimer mes opinions de façon directe et respectueuse • Je communique ce qui doit être dit • Je témoigne d'une maîtrise face aux désaccords ou aux défis • Je me montre prêt à apprendre et à résoudre les problèmes • Je sais dire "non" et l'assume
Faire preuve de flexibilité Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes	• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face • Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes • J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies • Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien
Faire preuve de leadership Capacité à guider, faire adhérer et inspirer des individus ou organisations dans le but d'atteindre certains objectifs	• Au-delà des émotions et des réactions de l'autre, je cerne les intentions, les attentes et les liens • J'intègre la progression pédagogique dans l'apprentissage pour rassurer et encourager • Je transmets mes connaissances et compétences avec succès en levant les doutes et les craintes auprès de mon interlocuteur
Innovation Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation	• Je fais des propositions pour éviter que le même problème se répète à l'avenir • Je teste les idées innovantes sous des angles multiples et variés • J'anticipe les prochains défis en agissant dès maintenant • Je prends des risques afin de mener à bien les innovations
Porter nos valeurs Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs	• Je vise l'exemplarité • Je mets en avant les valeurs du Groupe

Responsable commerciale/commercial métiers spécialisés



SAVOIR ETRE	Définitions
Savoir communiquer Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie	• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion • Je sais accompagner et être pédagogue • Je sais impulser une dynamique