

RESPONSABLE PARTENAIRES DE DISTRIBUTION (H/F)

Société de gestion exclusivement dédiée à l'ISR et à la gestion actions européennes, dotée d'une culture entrepreneuriale et d'une excellente image auprès des institutionnels, souhaite accélérer son développement auprès des conseillers en gestion de patrimoine et des gestions privées.

Dynamique, doté d'une grande ouverture d'esprit, d'une forte capacité d'écoute et d'un bon tempérament commercial le candidat est réellement désireux de faire connaître et intégrer les placements Responsables dans l'offre financière des CGP et gestions privées.

Le/la responsable partenaires de distribution doit bénéficier obligatoirement d'une expérience réussie dans le développement commercial dans ce segment de marché où il est reconnu. Il a une bonne connaissance de l'organisation, des différents acteurs de ce marché et dispose d'un réseau de qualité.

Le/la candidat(e) a la maturité requise pour constituer et animer un réseau de clients et prospects en liaison avec les différentes compétences de l'entreprise.

Le poste est rattaché au Responsable du Développement de l'entreprise, lui-même membre du comité de direction.

MISSIONS

Commercial

- Participation à la mise en place d'un plan d'action commercial en collaboration avec le Responsable du Développement
- Définition et mise en place des moyens pour accompagner le développement.
- Participation à la définition des prévisions budgétaires (souscriptions/rachats, encours, dépenses)
- Présence au point macro-économique et au comité d'investissement mensuels.
- Prospection, animation et développement d'un réseau de partenaires CGP sur toute la France en vue de commercialiser les OPCVM et les solutions dédiées de La Financière Responsable (organisation et participation à des road shows, des RDV, des salons professionnels sur l'ensemble du territoire). De nombreux déplacements sont à prévoir.
- Présence personnelle forte auprès des différents partenaires de distribution, condition nécessaire à la croissance forte des ventes et à la fidélisation des clients
- Entretien et animation des relations commerciales avec nos partenaires CGP privilégiés dans un objectif de pérennité de la relation
- Développement et entretien des relations avec les plateformes de distribution référençant nos fonds (assureurs, plateformes) ; développement de relations privilégiées avec les inspecteurs régionaux en vue d'organiser des réunions régionales,
- Relation avec l'ensemble des compétences de la société pour les mettre également au service de cette clientèle.

Service après-vente

- Veille à une grande qualité de service notamment pour assurer la fluidité des opérations.
- Maintien d'une relation suivie, professionnelle, conviviale et imaginative avec les partenaires.
- Circulation de l'information réciproque entre la clientèle et la société
- Mise en place des outils de suivi des actions et des résultats auprès de cette clientèle (mise à jour des bases de données clients, reportings, etc...).

Contribution au marketing & à la communication

- Aide à la conception et rédaction des plaquettes-produits, des argumentaires commerciaux, et à l'animation du site internet et des réseaux sociaux en relation avec l'activité commerciale dédiée aux CGP

PROFIL ET COMPETENCES

- Diplômé(e) Bac + 5 (formation généraliste et/ou gestion/commerciale de préférence).
 - Expérience minimale réussie de 3 à 5 ans en qualité de commercial auprès d'une clientèle de CGPI au sein d'une société de gestion ou d'une plateforme de distribution.
 - Connaissance de l'ISR et de la finance durable souhaitable.
 - Connaissance de la réglementation et des usages des placements financiers auprès de la clientèle privée et non professionnelle.
 - Maîtrise parfaite des outils MS Office (Power Point notamment, Word, Excel).
 - Excellentes capacités rédactionnelles et de présentation orale.
 - Maîtrise de l'anglais indispensable – Connaissance de l'espagnol est un plus.
-
- Esprit ouvert, à l'écoute, imaginatif et pugnace, tempérament d'entrepreneur.
 - Bonne capacité d'écoute et d'expression orale, permettant de comprendre facilement les attentes des clients.
 - Très fort goût du service et du client
 - Excellent sens de l'initiative et du développement construit dans la durée, avec le souci d'un résultat pérenne.
 - Autonome avec une aptitude au travail transversal et en équipe, pour faire réussir la totalité de l'entreprise.
 - Intérêt personnel pour la démarche ISR/ESG.
 - Présentation très soignée.

Merci d'envoyer votre dossier de candidature (CV + lettre de motivation) à :

La Financière Responsable

52 rue de Ponthieu – 75008 Paris

recrutement@lfram.fr