



BRIDGE
ASSET MANAGEMENT

NOUS RECRUTONS



**CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS
FINANCIERS**

OFFRE D'EMPLOI

BRIDGE ASSET MANAGEMENT recrute un(e) (01) Conseiller en Investissements Financiers en CDI

Sous la responsabilité de la Directrice Générale, le titulaire du poste a pour mission de gérer et développer un portefeuille de clients entreprises et particuliers tout en supervisant et coordonnant l'activité des commerciaux en agence. Il assure la prospection et le conseil de la clientèle dans ses choix de produits d'investissement BAM dans le respect des objectifs de rentabilité et de conformité réglementaire

À ce titre il devra réaliser les activités et tâches principales suivantes :

Activités / Tâches principales :

1. Développement et gestion du portefeuille clientèle entreprise

- Identifier et prospecter de nouvelles entreprises clients (PME, grandes entreprises, institutions) ;
- Analyser les besoins financiers des entreprises et proposer des solutions d'investissement adaptées ;
- Assurer un Reporting régulier et une veille sur des opportunités de placement ;
- Agir en tant que canal d'information sur les préférences des clients, l'activité des concurrents, les commentaires spécifiques sur les produits et les exigences futures des produits, à la direction générale et l'équipe d'investissement et de développement produits.

1. Coordination et supervision des commerciaux en agence

- Encadre et anime les commerciaux en agence spécialisés sur la clientèle particulière ;
- Définir les objectifs commerciaux et suivre leur réalisation ;
- Assurer une montée en compétence des équipes en matière de connaissance des produits d'investissement et de placement ;
- Formation des partenaires dans le cadre de collaboration ;
- Veiller à la cohérence des offres et à l'harmonisation de pratiques commerciales ;
- Travailler en étroite collaboration avec les chargés d'affaires en agence, afin de fluidifier la relation entre les entités du groupe et proposer une offre globale aux clients.

1. Suivi client et gestion de la relation client

- Assurer un suivi régulier et proactif des clients des clients entreprise pour anticiper leurs besoins en investissement ;
- Développer une relation de confiance avec les clients en étant leur interlocuteur privilégié pour toute question liée à leurs placements ;
- Organiser des revues périodiques des portefeuilles d'investissement BAM avec chaque client pour ajuster la stratégie en fonction des évolutions du marché et des objectifs financiers ;
- Répondre rapidement et efficacement aux demandes des clients pour garantir un haut niveau de satisfaction ;
- Assurer un service après-vente de qualité et proposer des solutions adaptées en cas de besoin, (arbitrage, réallocation d'actifs, diversification) ;
- Veiller à ce que les requêtes des clients soient traitées de manière professionnelle et concluante, conformément aux directives détaillées dans le cadre de gestion des plaintes.

1. Gestion administrative & suivi du risque

- Assurer la complétude et la conformité des dossiers clients (KYC, documentation réglementaire) ;
- Assurer la mise à jour régulière des informations des clients ;

- Suivre les procédures internes et réglementaires en matière de conformité et de lutte contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et la prolifération des armes de destruction massive (LBC/FT/FP) ;
- Assurer une remontée rapide de tous les problèmes de risques opérationnels dans la prestation de services ;
- S'assurer qu'une base de données complète d'informations sur toutes les relations existantes et potentielles est conservée ;
- Préparation de qualité et soumission en temps opportun de tous les rapports de gestion et réglementaire ;
- Assurer les tâches allouées selon les procédures internes.

Profil :

- Bac +4/+5 en Finance, Gestion, Commerce, économie et/ ou Diplômé ITB.
- Minimum 3 ans d'expérience à un poste similaire.

Connaissances ou compétences souhaitées :

- Excellente connaissance des produits d'investissement et des marchés financiers.
- Connaissance des OPCVM et des produits bancaires ;
- Capacité à développer et promouvoir une marque et ses solutions financières.
- Maîtrise des techniques de prospection et de négociation
- Forte capacité à établir et entretenir des relations clients durables.
- Bonne connaissance des réglementations financières et des exigences en matière de conformité du marché financier de l'UEMOA.
- Leadership et aptitude à encadrer une équipe commerciale.
- Sens du relationnel, proactivité et forte orientation client

Savoir-être :

- Culture client ;
- Bon sens de l'écoute et du contact humain,
- Réactivité ;
- Coopération transversale ;
- Maîtrise de soi ;
- Aptitude à travailler sous pression.

**Nous réceptionnons vos candidatures jusqu'au Vendredi 28 avril 2024 à l'adresse ci-après :
rh@bridge-asset-management.com**



BRIDGE
ASSET MANAGEMENT

Filiale spécialisée en gestion d'actifs et conseil en investissement de **BRIDGE GROUP WEST AFRICA**, vous offre des services de premier plan pour réaliser vos ambitions financières.

La réussite de notre entreprise est déterminée par le bien-être à long terme des personnes que nous servons. Notre approche vise à proposer des résultats de placement exceptionnels et des conseils éclairés aux clients.

N°10

CLASSEMENT UEMOA

+58 MDS

ACTIFS SOUS GESTION

07

ANNEES

rh@bridge-asset-management.com

Immbeuble THE ONE

33, rue de la Cannebière, Commune de Cocody
01 BP 2417 ABIDJAN 01 - CÔTE D'IVOIRE

OFFRE D'EMPLOI