



Conseiller(ère) clientèle alternance (H/F)

35136 St Jacques De La Lande [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat d'apprentissage

 01/09/2026

 Durée : 12 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 1200 / Mois

L'entreprise

Acteur bancaire majeur du territoire, organisé selon un modèle coopératif et mutualiste. Il propose une large gamme de services aux particuliers, professionnels et agriculteurs. Son réseau d'agences assure une forte proximité avec les habitants du département. L'entreprise à missions accompagne les projets locaux et soutient activement le développement économique et social du territoire. Il met également en avant l'innovation et les services digitaux tout en conservant un lien humain fort avec ses clients.

Le poste

Le/La Conseiller(ère) Clientèle Particuliers accompagne et développe un portefeuille de clients particuliers au sein d'une agence bancaire. Son rôle principal est d'identifier les besoins des clients, de leur proposer des solutions adaptées et d'assurer un suivi personnalisé afin de contribuer à leur satisfaction et à la performance commerciale de l'agence.

Les missions :

- Accueillir et accompagner les clients dans leurs opérations courantes (virements, moyens de paiement, gestion de compte).
- Analyser la situation financière de chaque client et identifier ses besoins (épargne, crédits, assurances, services bancaires).
- Proposer des solutions personnalisées : produits d'épargne, crédits à la consommation ou immobilier, assurances, placements
- Gérer et développer un portefeuille de clients particuliers en assurant un suivi régulier.
- Contribuer aux objectifs commerciaux de l'agence (vente de produits et services, fidélisation, prospection).
- Participer au traitement des demandes digitales et accompagner les clients dans l'utilisation des outils en ligne.
- Garantir la conformité des opérations, le respect des règles internes et la sécurité des données.

Le profil recherché

Intérêt pour le secteur bancaire et la relation client.

Goût du challenge commercial.

Formation Bac+2 à Bac+3 (BTS Banque, BTS NDRC, BUT Techniques de Commercialisation, Licence Banque / Assurance)