

Conseiller banque en ligne (H/F)

78180 MONTIGNY LE BRETONNEUX [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 01/04/2026

 Durée : 1 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 25000 / An

L'entreprise

Cette institution bancaire, incontournable en France, opère à travers 15 caisses régionales et dispose de 600 agences, offrant une gamme complète de services financiers, tout en étant un acteur majeur du financement des collectivités locales et de l'économie sociale.

Le poste

Titre du poste : Conseiller commercial banque (h/f)

Rejoignez notre équipe dynamique à **Montigny Le Bretonneux** (78) en tant que Conseiller Commercial pour notre Banque Digitale, rattachée à la Direction Banque Digitale et Agences Spécialisées. Ce poste est à pourvoir pour une durée d'1 mois, avec un démarrage prévu le 1er avril 2026.

Lieu: 78180, Montigny Le Bretonneux

Horaires : Travail du mardi au samedi, pour un total de 36h38 par semaine avec une heure de pause quotidienne.

- Rémunération : **24k€**, plus une prime de panier repas de **6€** par jour ouvré.

Tâches & Missions :

- Accueillir la clientèle par téléphone (90% appels sortants, 10% appels entrants) avec professionnalisme et convivialité.
- Créer un climat de confiance basé sur nos valeurs : proximité, engagement et qualité, tout en identifiant les besoins des clients.
- Gérer, analyser et traiter les risques liés aux opérations.
- Conseiller et apporter des solutions adaptées aux besoins exprimés par les clients.
- Participer aux résultats commerciaux et à la croissance du chiffre d'affaires de la Banque Digitale.

Type de contrat : intérim à temps plein

Ce poste vous est proposé par l'agence responsable de la publication de cette offre. Rejoignez nous pour faire partie d'une équipe engagée et contribuer activement à la réussite de notre Banque Digitale.

Le profil recherché

Pour le poste de Conseiller commercial (h/f), nous recherchons un candidat doté d'une expertise approfondie dans le secteur bancaire. Le candidat idéal doit posséder des compétences solides en gestion de la relation client et être capable de proposer des solutions financières personnalisées. Une maîtrise des techniques de vente est essentielle pour réussir dans ce rôle.

Le candidat doit également avoir une bonne compréhension des produits bancaires et être capable de conseiller efficacement les clients sur les meilleures options disponibles. Une forte capacité à négocier et à communiquer clairement est cruciale pour établir et maintenir des relations de confiance avec les clients.

Enfin, une grande capacité d'adaptation et de résolution de problèmes est requise pour faire face aux défis quotidiens et atteindre les objectifs de l'entreprise.