RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

# RELATIONSHIP MANAGER
## en trade finance

GENÈVE
PLACE
FINANCIÈRE

09/2005

# ACTIVITÉS

1. Rechercher en permanence et démarcher de nouveaux clients en accord avec la politique de la banque
2. Etablir les propositions d'entrée en relation d'affaires (ouverture de compte, compliance)
3. Etablir des propositions de crédit en incluant une analyse financière et une appréciation des risques de marché et transactionnels
4. Etablir la tarification et veiller à la rentabilité du portefeuille
5. Développer le portefeuille de ses clients
6. Développer des solutions pour les besoins de financement du client
7. Saisir les opportunités d'affaires croisées et les proposer aux clients
8. Assurer le suivi global de la relation client
9. Maintenir un contact régulier avec la clientèle et documenter le dossier du client
10. Se maintenir informé dans les domaines sur lesquels il opère (produits, marché, pays, législation)
11. Transmettre l'information sur la relation du client
12. Coordonner avec les autres services de la banque
13. Représenter la banque dans des événements marketing externes



© Fondation Genève Place Financière

| DOMAINES DE COMPÉTENCES | SAVOIRS |
|---|---|
| 1. Banque et finance | ▪ Les produits financiers de la banque<br>▪ Les différents types de crédits de négoce international de matières premières<br>▪ Les instruments de paiement internationaux (effets de change, trafic des paiements internationaux et nationaux, chèques, etc.)<br>▪ Les techniques de couverture via l'utilisation de produits dérivés<br>▪ La politique de crédit de la banque<br>▪ Le montage de dossier crédit clientèle |
| 2. Les marchés financiers | ▪ Les bourses de matières premières |
| 3. Opérations documentaires | ▪ Les crédits documentaires et les garanties |
| 4. Import/export | ▪ Les principaux intervenants dans le commerce international (agents portuaires, entrepositaires, agents maritimes, etc.)<br>▪ Le déroulement d'une opération de négoce international de l'origine jusqu'au marché de destination.<br>▪ Les différents marchés de matières premières |
| 5. Droit et réglementation | ▪ Le droit commercial<br>▪ Les aspects juridiques liés aux transactions<br>▪ Les aspects juridiques des gages et créances marchandises<br>▪ Les contraintes légales des pays dans le domaine du commerce international<br>▪ LBA |
| 6. Comptabilité | ▪ Analyse financière, bilan |
| 7. Macro économie | ▪ L'environnement économique en lien avec la politique internationale |
| 8. Communication et gestion de la relation client | ▪ Construire et maintenir un rapport de confiance avec le client<br>▪ Ecoute active et restitution<br>▪ Force de conviction<br>▪ Excellente capacité rédactionnelle et de lecture |
| 9. Coopération et travail en équipe | ▪ Développer un réseau expert<br>▪ Savoir aller chercher l'information où elle se trouve<br>▪ Reconnaître ses limites, savoir faire appel aux spécialistes<br>▪ Savoir travailler en équipe et coordonner |
| 10. Organisation personnelle | ▪ Gestion des priorités<br>▪ Planification des activités |
| 11. Langue | ▪ Français – anglais<br>▪ Autre langue étrangère selon le secteur géographique des activités |
| 12. Informatique | ▪ MS office |



© Fondation Genève Place Financière

## CONTEXTE

### Secteur d'activité
Banque et Finance

### Domaine d'activité
Trade Finance

### Fonction
Relationship Manager

## MISSION

Le Relationship manager assume la responsabilité globale de la relation avec le client.

Dans ce contexte, il
- développe le portefeuille clients de la banque par l'acquisition de nouveaux clients
- propose des solutions de crédits au client

Dans sa relation quotidienne avec le client, il prépare, analyse et propose les nouvelles demandes de crédits.

## MÉTIER

Il est un spécialiste du financement de négoce international des matières premières.



© Fondation Genève Place Financière