

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

Relationship Manager en Commodity trade finance

DÉFINITION DU MÉTIER

Gestion et acquisition d'un portefeuille de clients commerciaux actifs dans le trading de matières premières (énergie, métaux et matières agricoles) au bénéfice d'une ligne de crédit auprès de la banque. Le/la Relationship Manager en commodity trade finance est responsable du développement de la relation existante auprès des autres services de la banque (cross selling).

4 aptitudes principales exigées pour l'exercer

- Compétences relationnelles
- Approche risque
- Multi-tâches
- Connaissances des marchés

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- Rechercher en permanence et démarcher de nouveaux clients en accord avec la politique de la banque.
- Etablir les propositions d'entrée en relation d'affaires (ouverture de compte, compliance).
- Etablir des propositions de crédit en incluant une analyse financière et une appréciation des risques de marché et transactionnels.
- Etablir la tarification et veiller à la rentabilité du portefeuille.
- Mise en place de la documentation juridique en coordination avec le CRM et le Legal.
- Développer le portefeuille de ses clients (utilisation de la ligne de crédit et cross-selling).
- Développer des solutions pour les besoins de financement du client.
- Saisir les opportunités d'affaires croisées et les proposer aux clients.
- Assurer le suivi global de la relation client et suivi des risques.
- Maintenir un contact régulier avec la clientèle et documenter le dossier du client.
- Se maintenir informé dans les domaines sur lesquels il opère (produits, marché, pays, législation)
- Transmettre l'information sur la relation du client.
- Coordonner avec les autres services de la banque.
- Représenter la banque dans des événements marketing internes /externes.
Due diligence trips.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

DOMAINES DE COMPÉTENCE

SAVOIRS

● Banque et finance	<ul style="list-style-type: none">• Les produits financiers de la banque• Les différents types de crédits de négoce international de matières premières• Les instruments de paiement internationaux (effets de change, trafic des paiements internationaux et nationaux, chèques, etc.)• Les techniques de couverture via l'utilisation de produits dérivés• La politique de crédit de la banque• Le montage de dossier crédit clientèle
● Les marchés financiers	<ul style="list-style-type: none">• Les bourses de matières premières
● Opérations documentaires	<ul style="list-style-type: none">• Les crédits documentaires et les garanties
● Import/export	<ul style="list-style-type: none">• Les principaux intervenants dans le commerce international (agents portuaires, entrepositaires, contreparties commerciales, agents maritimes, etc.)• Le déroulement d'une opération de négoce international de l'origine jusqu'au marché de destination.• Les différents marchés de matières premières
● Droit et réglementation	<ul style="list-style-type: none">• Le droit commercial• Les aspects juridiques liés aux transactions• Les aspects juridiques des gages et créances marchandises• Les contraintes légales des pays dans le domaine du commerce international• LBA
● Comptabilité	<ul style="list-style-type: none">• Analyse financière, bilan
● Macro économie	<ul style="list-style-type: none">• L'environnement économique en lien avec la politique internationale

ACTIVITÉS PRINCIPALES

DOMAINES DE COMPÉTENCE

SAVOIRS

- Communication et gestion de la relation client
 - Construire et maintenir un rapport de confiance avec le client
 - Ecoute active et restitution
 - Force de conviction
 - Excellente capacité rédactionnelle, de lecture et de communication orale
 - Gestion des situations difficiles, capacité à garder une ligne de conduite
- Coopération et travail en équipe
 - Développer un réseau expert
 - Savoir aller chercher l'information où elle se trouve
 - Reconnaître ses limites, savoir faire appel aux spécialistes
 - Savoir travailler en équipe et coordonner
- Organisation personnelle
 - Gestion des priorités
 - Planification des activités
- Langues
 - Français et anglais
 - Autre langue étrangère selon le secteur géographique des activités
- Informatique
 - Outils de bureautique
 - Applications de la banque

