



**Les métiers de la
banque des particuliers
et des professionnels**

LCL DISPOSE D'UN RÉSEAU
D'AGENCES IMPLANTÉES
DANS TOUTE LA FRANCE
AINSI QUE D'UN DISPOSITIF
DE CONSEILLERS EN LIGNE
RÉPARTIS DANS 10 CENTRES
DE RELATIONS CLIENTS.

LCL propose aux clients
particuliers et professionnels
une gamme de produits
et services bancaires complète.
Intégrer LCL, c'est être au cœur de
la relation entre les clients et leur
banque, dans un modèle digital en
pleine transformation.

LE MÉTIER DE CONSEILLER CLIENTÈLE PEUT ÊTRE EXERCÉ :



EN AGENCE



À DISTANCE

(E-MAIL, TÉLÉPHONE OU
MESSAGERIE INSTANTANÉE).



CONSEILLER CLIENTÈLE PARTICULIERS

SA MISSION PRINCIPALE

Interlocuteur privilégié de ses clients, le Conseiller clientèle Particuliers propose parmi l'ensemble de la gamme de produits et services LCL, les solutions qui correspondent à leurs besoins.

SES ACTIVITÉS

- **Conseiller les clients** en fonction de leur situation et commercialiser les produits et services en adéquation avec leurs besoins et l'appui des experts internes (placements, prêts, etc...)
- **Accompagner ses clients** dans la gestion de leurs comptes courants et dans leurs projets
- **Développer et fidéliser** son portefeuille de clients

LES + À RETENIR

La diversité des clients et de leurs projets

La dimension de conseil

La relation de confiance tissée avec les clients



CONSEILLER PRIVÉ

SA MISSION PRINCIPALE

Interlocuteur privilégié d'une clientèle ayant un montant d'avoirs exigeant une expertise pointue, le Conseiller privé commercialise des produits et services de banque et d'assurance complexes (OPCVM, assurance vie en unité de compte ou en euros, mandat de gestion) et conseille ses clients sur des questions juridiques, fiscales et patrimoniales.

SES ACTIVITÉS

- **Effectuer l'analyse patrimoniale** et détecter les besoins des clients
- **Proposer des produits élaborés et spécifiquement adaptés** (placements, épargne, immobilier, etc.)
- **Réaliser des montages financiers complexes**
- **Développer son portefeuille de clients**

LES + À RETENIR

Des missions faisant appel à des compétences à la fois financières, juridiques, fiscales, immobilières et un sens commercial avéré
Une expérience au contact d'une clientèle exigeante



CONSEILLER CLIENTÈLE PROFESSIONNELS

SA MISSION PRINCIPALE

Interlocuteur privilégié des artisans, commerçants, petites entreprises et professions libérales, le Conseiller clientèle Professionnels accompagne ses clients dans la gestion quotidienne de leur trésorerie et dans leurs projets de développement. Le Conseiller clientèle Professionnels en Agence se déplace régulièrement sur le terrain pour rencontrer ses clients et prospects.

SES ACTIVITÉS

- **Analyser et gérer les besoins de financement** des clients tout en portant une attention particulière à la maîtrise des risques
- **Structurer une offre commerciale personnalisée** avec l'appui de spécialistes produits
- **Négocier** les conditions de mise en place des solutions proposées
- **Développer et fidéliser** un portefeuille de clients professionnels par des actions d'accompagnement et de conseil

LES + À RETENIR

Des secteurs et des enjeux très variés
Un contact privilégié avec les clients
La dimension de conseil
La relation de confiance tissée avec les clients



RESPONSABLE D'AGENCE

SA MISSION PRINCIPALE

Le responsable de l'agence est garant de la sécurité et de la qualité de service de l'agence. Il est également responsable du développement d'un portefeuille de clients professionnels ou privés.

SES ACTIVITÉS

- **Favoriser la transmission des informations vers le Directeur d'Agence**
- **Assurer**, pour le compte du Directeur d'Agence, **les réunions quotidiennes et hebdomadaires** avec les collaborateurs de l'agence
- **Être garant de la qualité de service de l'agence**
- **Être garant de la sécurité de l'agence et de la gestion des risques opérationnels**
- **Représenter LCL sur le périmètre de l'agence rattachée**

LES + À RETENIR

Un poste à responsabilités et aux missions diversifiées

Une opportunité d'animer une équipe



DIRECTEUR D'AGENCE

SA MISSION PRINCIPALE

Il anime son équipe et assure la gestion et la performance commerciale de son agence. Il est responsable de la rentabilité des opérations menées par son équipe et de la maîtrise des risques. En agence, il peut également gérer un portefeuille de clients professionnels ou privés, en fonction de la taille de son agence.

SES ACTIVITÉS

- **Être le représentant de LCL sur son secteur**
- **Animer et motiver** son équipe
- **Former et contribuer au développement des compétences** de ses collaborateurs
- **Appuyer son équipe** sur les dossiers complexes
- **S'assurer du respect des réglementations bancaires**
- **Maîtriser les risques** et s'assurer du respect des normes de qualité de service et des règles (sécurité, conformité, déontologie, risques...). **En agence, il s'assure de la sécurité et du bon fonctionnement de l'agence**

LES + À RETENIR

Un poste qui développe de réelles compétences managériales

Un rôle de représentant local de LCL sur son périmètre et le relais de la stratégie LCL



CONSEILLER SPÉCIALISÉ EN LIGNE

SA MISSION PRINCIPALE

Le Conseiller spécialisé en ligne accompagne les clients et prospects sur des dossiers relevant de son domaine d'expertise (assurance, crédit ou autre domaine bancaire...). Il agit avec proactivité et esprit d'équipe en s'appuyant sur tous les médias mis à sa disposition (téléphone, email, chat). Il est également amené à apporter sa compétence aux autres conseillers en ligne, ainsi qu'aux conseillers agence et Banque Privée, et à participer activement à la satisfaction client en assurant la continuité de service en soutien des agences.

SES ACTIVITÉS

- **Accueillir et conseiller à distance** les clients particuliers, privés et professionnels, et commercialiser tous les produits et services bancaires adaptés à leurs besoins
- **Apporter sa compétence** aux autres Conseillers en Ligne, ainsi qu'aux Conseillers Agence et Banque Privée
- **Participer aux campagnes d'appels sortants** dans le cadre des actions marketing de LCL liées à son domaine d'expertise

LES + À RETENIR

Acquisition d'une véritable expertise

La dimension de conseil

La diversité des clients et leurs projets



CE QUI ME PLAÎT LE PLUS
DANS MES MISSIONS C'EST
LA DIVERSITÉ DE MES CLIENTS,
J'AIME LES ACCOMPAGNER DANS
LEURS PROJETS DE VIE. MON POSTE
ACTUEL ME PERMET AUSSI DE BIEN
COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT
D'UNE BANQUE, CE SERA, J'EN
SUIS SÛR, UN ATOUT POUR MES
PROCHAINS POSTES.



NICOLAS,
Conseiller clientèle Particuliers

PROFILS RECHERCHÉS

Ces postes requièrent un vrai sens commercial, un excellent relationnel, le goût du service client et de l'intérêt pour l'actualité économique. La rigueur, l'écoute et l'esprit d'équipe seront également essentiels pour réussir dans ces postes.

Ces postes sont ouverts aux Bac+3 à Bac+5 pour les jeunes diplômés et aux personnes expérimentées du secteur bancaire.

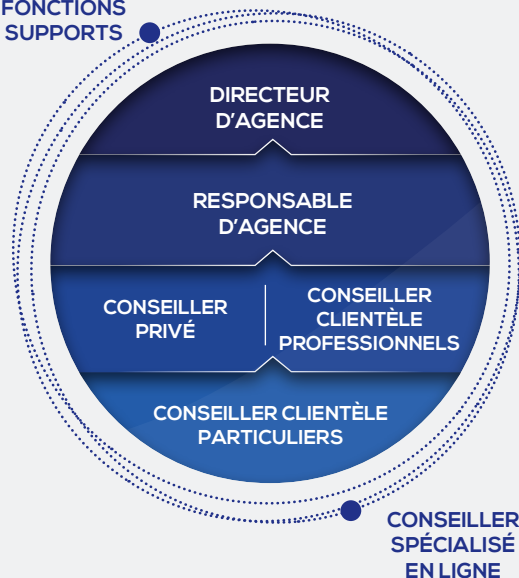
LCL RECRUTE POUR LES MÉTIERS SPÉCIALISÉS EN AGENCE ET EN LIGNE :

- > EN CDI (JEUNES DIPLÔMÉS ET EXPÉRIMENTÉS)
- > EN ALTERNANCE
- > EN STAGE

CES POSTES SONT OUVERTS AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP.

PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

FONCTIONS
SUPPORTS



LCL RECRUTE
DES JEUNES DIPLOMÉS ET EXPÉRIMENTÉS
CDI / ALTERNANCE / STAGES

Pour postuler, rendez-vous sur
groupecreditagricole.jobs/LCL

