

FINAVEO & Associés recherche 3 commerciaux spécialisés sur le marché des CGPI

La société

FINAVEO & Associés, société créée par ses 4 fondateurs et opérationnelle depuis 4 ans, est une plateforme de produits financiers à destination d'une clientèle de Conseillers en Gestion de Patrimoine indépendants (CGPI).

Devenu leader des plateformes bancaires, FINAVEO & Associés travaille actuellement avec 650 CGPI et assure son développement commercial en développant des solutions métiers simples à haute valeur ajoutée grâce à une vision technologique forte.

Pour répondre au mieux à ces objectifs, les associés de FINAVEO & Associés ont créé une société d'édition de logiciels réglementaires et financiers destinée aux métiers du conseil (UPSIDEO) leur permettant de créer, suivre et améliorer sans cesse ses propres solutions.

Les solutions UPSIDEO sont toutes imaginées et utilisées par les fondateurs pour répondre aux besoins de leur plateforme financière FINAVEO & Associés. Dans le cadre de leur activité réglementée de Prestataire de Service d'Investissement (PSI), les outils mis à disposition au sein de l'offre UPSIDEO ont tous été testés et validés tant sur le plan technique, qu'ergonomique et commercial par FINAVEO & Associés. Ces solutions sont particulièrement innovantes et à haute valeur ajoutée.

Dans le cadre du développement de FINAVEO & Associés et des solutions proposées par UPSIDEO, nous recherchons trois commerciaux à même de répondre au profil ci-dessous.

Description du Poste

Chaque commercial aura en charge le développement d'un portefeuille clients de CGPI organisés par région, dans le secteur de l'assurance vie et des produits bancaires (comptes titres personnes physique ou morales, PEA, PEA-PME, compte à terme...).

Il sera formé aux produits financiers, aux services à haute valeur ajoutée développés en interne par les équipes de FINAVEO & Associés et d'UPSIDEO, afin d'être rapidement autonome.

Un portefeuille déjà existant lui sera confié, et il aura une double mission :

- développer le portefeuille par sa propre prospection
- animer les clients existants

L'objectif sera de proposer notre gamme de produits et services.

Profil

- Bonne connaissance du marché des CGPI
- Formation Universitaire ou Ecole de Commerce avec orientation finance et/ou vente
- 1^{ère} expérience réussie sur un poste de vente en BtoB auprès d'un acteur du secteur (expérience de 2-4 ans souhaitée)
- Qualités relationnelles développées
- Autonome
- Rigoureux
- Travailleur
- Mobile pour ses déplacements nationaux

Le candidat devra être capable de faire de la prospection, d'utiliser les recommandations, et développer, dans l'esprit de l'entreprise, un portefeuille de qualité.

Opportunité pour le candidat

Ce poste offre la possibilité de capitaliser sur ses connaissances et son expérience acquises précédemment. Travailler avec une structure en forte croissance, à taille humaine, permettant d'avoir une forte autonomie et diversité dans les actions à mener.

De plus, le candidat utilisera l'avancée technologique développée par les équipes d'UPSIDEO pour prospecter et sera force de proposition en remontant du terrain les remarques pour continuer à faire évoluer les outils.

Poste très motivant, à la fois par le challenge et la rémunération qui sera proposée.

Salaire : fixe + variable indexé directement sur la collecte

Poste basé à Paris dans le 8^{ème}.