



## ALTERNANCE : « Master Banque Finance (H/F) »

Depuis plusieurs années, la Caisse Régionale a entamé un processus de transformation digitale pour répondre aux nouveaux enjeux de société et pour réinventer l'agence bancaire de demain. Elle propose à ses clients, un accès à tous ses produits et services, en ligne et en agence.

Nous comptons sur l'apport de nos futurs jeunes talents pour travailler ensemble à la réussite de ce projet 100% humain et 100% digital.

Venez-vous projetez dans un groupe international, puissant et humain qui place ses clients et collaborateurs au cœur de son organisation et qui parie sur la modernité de ses valeurs mutualistes.

### **Votre profil :**

Vous êtes titulaire d'un Bac +3 et préparez une formation de niveau Bac +5 en Master Banque Finance. Vous possédez de bonnes connaissances générales dans le domaine du droit, de la finance et vous avez un intérêt pour l'économie et la gestion de la relation client. Vous souhaitez concilier vos connaissances théoriques avec une expérience professionnelle valorisante et vous souhaitez faire partie intégrante d'une équipe dans un environnement de travail stimulant et dynamique.

Vous êtes enthousiaste, engagé(e), vous aimez le travail d'équipe, rejoignez la Caisse Régionale Provence Côte d'Azur.

**Nos alternants d'aujourd'hui sont nos collaborateurs de demain !**

Dans le cadre d'un contrat d'alternance de 12 ou 24 mois, nous vous formons à assurer en agence un service de qualité à la clientèle et à proposer aux clients et prospects les produits et services de banque répondant à leurs besoins.

### **Votre spécialisation :**

Pour votre formation en Master vous devrez choisir, dès le départ, votre spécialisation entre :

- La formation « Conseiller en Gestion de Patrimoine » où vous serez accompagné(e) par un conseiller pour développer et gérer la relation commerciale avec les clients et prospects particuliers des segments Intermédiaires et Haut de Gamme en leur proposant les produits et services répondant à leurs besoins d'optimisation patrimoniale.
- La formation « Conseiller Clientèle des Professionnels » où vous serez accompagné(e) par un conseiller pour développer les entrées en relation avec les prospects et clients professionnels appartenant à tous segments, en privilégiant une approche ciblée.

### **Vos missions :**

*Dans le cadre de vos missions, vous serez accompagné(e) par un conseiller dans les activités suivantes :*

- ✓ Développer les entrées en relation avec les prospects, en favorisant la recommandation
- ✓ Identifier les besoins de la clientèle et proposer les réponses personnalisées et adaptées dans les domaines de la Banque, de l'Assurance, de la Prévoyance et de l'Immobilier
- ✓ Développer les synergies internes en s'appuyant sur les experts de la Caisse Régionale
- ✓ Veiller en permanence à la qualité du service rendu à la clientèle

### **Modalités :**

Affectation : Agences de proximité dans les départements du 06/83/04.

Pour postuler : <https://www.ca-pca.net/cr-recrute>