

portraits de l'emploi communiqué

mon expérience

Marie-Laure, chargée d'affaires dans la cour des grandes entreprises

A 33 ans, Marie-Laure Maite a déjà évolué sur trois fonctions différentes chez BNP Paribas. Aujourd'hui, elle nous raconte son quotidien bien rempli de Chargée d'Affaires Grandes Entreprises.



En bref

Compétences clés attendues

- Avoir le sens du service client
- Connaissance des techniques de financement et d'analyse des risques financiers
- Parfaite maîtrise de la réglementation bancaire
- Excellente pratique de l'anglais
- Aptitude relationnelle et capacité d'écoute
- Aptitude à conseiller et négocier

Anecdote

Racontez-nous quelque chose qui vous est arrivé au travail et vous a marqué.

« Je suis arrivée dans la banque un peu par hasard. Un jour en sortant d'un magasin à Nation, un « bonhomme orange » m'a remis un flyer m'incitant à aller rencontrer sur le champ un opérationnel dans l'agence BNP Paribas du quartier. Ma tenue, jeans et baskets, me faisait hésiter mais finalement j'y suis allée. Sans pression du coup. J'ai eu un bon « fit », j'ai été convoquée à d'autres entretiens de recrutement et finalement embauchée comme chargée d'affaires sur le segment des professionnels (entreprise jusqu'à 2 millions de CA). Quelques semaines plus tard, celui qui m'a fait passer mon premier entretien est devenu mon manager chez BNP Paribas ».

En quoi consiste votre poste actuel de Chargée d'Affaires Grandes Entreprises ?

C'est une fonction très orientée clients qui consiste à apporter aux grandes entreprises du CAC40 un service haut de gamme pour gérer leurs flux financiers, leurs investissements, leur business... En partenariat avec les spécialistes, notamment Trade et cash management de BNP Paribas, je travaille par exemple sur l'optimisation de la trésorerie de mes clients en France et à l'étranger. Je les aide également à se développer à l'étranger ou à financer leurs investissements. Le chargé d'affaires est souvent considéré comme le point d'entrée, l'intermédiaire de la relation globale.

Vous êtes également en charge du développement du « cross selling » auprès de vos clients, grandes entreprises. De quoi s'agit-il ?

Le groupe BNP Paribas compte différents départements qui proposent, entre autre, la gestion de flottes automobile, de cartes corporate, d'épargne retraite entreprise, de mobiles, de tablettes... Charge à moi, en fonction des besoins de mes clients, de les informer et de les conseiller vers les meilleures solutions pour optimiser leurs budgets. Au final, ma fonction est de répondre aux sujets complexes de mes clients par une approche d'offres, de produits et de services ultra qualitative. Mon objectif ultime est la satisfaction client.

C'est un métier de chef d'orchestre non ?

Effectivement, c'est un poste transverse qui nécessite de travailler main dans la main avec d'autres métiers internes. Il m'appartient de veiller aux intérêts, attentes et exigences de mes clients ainsi qu'aux valeurs et à la



politique de BNP Paribas.

Existe-t-il une dimension managériale dans votre métier ?

Je pilote une équipe composée d'un assistant, d'un analyste risques, d'un chargé d'affaire commerce international et d'un chargé d'affaire cash management, mais sans avoir de lien hiérarchique avec eux. C'est de la vraie gestion de projet. Un challenge quotidien très riche commercialement et intellectuellement. Dans une même journée, je dois être capable de faire ce grand écart entre des interlocuteurs ayant des niveaux de compétences variés. C'est très formateur.

Mais aussi très stressant non ?

Mes journées sont effectivement bien remplies. Je suis sollicitée en permanence car ce métier ne s'arrête jamais. Avec l'expérience, j'ai appris à prendre du recul en distinguant bien l'urgent de l'important mais aussi en faisant confiance et en déléguant.

mon cv

- 2005 :
Diplômée Sup de Co Reims
- 2006-2009 :
Chargée d'affaires professionnels, BNP Paribas
- 2010-2012 :
Associate global relationship Manager, BNP Paribas
- Depuis juin 2012 :
Chargée d'affaires Grandes entreprises, BNP Paribas

mes conseils recrutement

- Commencer par un poste opérationnel en agence est passionnant.
- Avoir un sens de la relation clientèle affirmé est indispensable.

> où postuler <

recrutement.bnpparibas.com