



ASTORIA FINANCE

Manager Commercial Région Grand Lyon (H/F)

Créé en 2002, Astoria Finance est le premier groupe financier français, créateur de solutions uniques en Gestion de Patrimoine. Il totalise aujourd'hui près de 9 milliards d'euros d'encours.

Basé en Île-de-France, en Rhône-Alpes, dans les Hauts-de-France ainsi que dans le Sud-Est et le Sud-Ouest, Astoria Finance, compte plus de 100 000 clients, en majorité des particuliers, mais également des personnes morales, faisant confiance à une réelle expertise patrimoniale et un réel savoir-faire, fruit de l'association de multiples compétences.

Afin développer notre activité, nous sommes à la recherche d'un Manager Commercial H/F. Vous serez rattaché(e) au Directeur Régional.

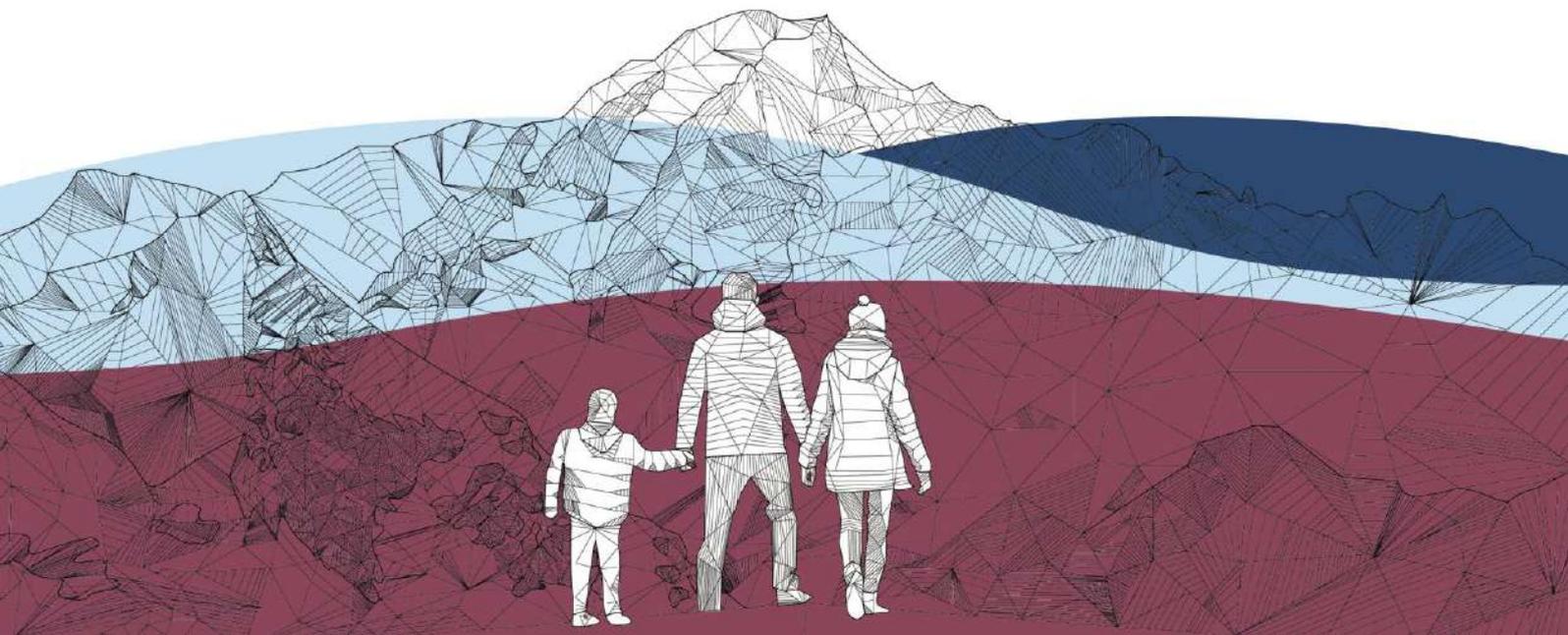
VOS MISSIONS

1) Fonctions de Responsable Commercial

- Être force de proposition dans la définition de l'offre commerciale : élaboration des stratégies commerciales pour atteindre les objectifs fixés notamment par la construction du chiffre d'affaires de son périmètre en début d'année avec son équipe ;
- Animer le portefeuille clients confié ;
- Veiller à l'adéquation des besoins/objectifs avec une vision à moyen et long terme ;
- Recruter, animer, écouter, se rendre disponible, faire preuve de bienveillance et former l'équipe des collaborateurs ;
- Se montrer exemplaire, respecter le devoir de conseil, être garant de l'adéquation du profil et de l'allocation d'actifs ;
- Atteindre les objectifs de CA fixés pour son équipe ;
- Être le porte-parole de son équipe et le relais d'informations auprès de son responsable hiérarchique ;
- Participer et entretenir le lien inter-agences ;
- Participer à la préparation des entretiens de fin d'année avec les assistantes patrimoniales et les Conseillers en Gestion de Patrimoine.

2) Fonctions commerciales

- Conseiller les clients dans le suivi de leurs contrats d'assurance vie ;
- Proposer des solutions d'investissement dans le cadre d'actions commerciales locales innovantes ;
- Déployer la politique commerciale « Groupe » auprès de ses équipes ;
- Mettre en place des partenariats avec des prescripteurs locaux ;
- Valoriser en permanence la qualité des solutions d'investissements commercialisées par la société ;
- Contribuer à l'application des procédures externes et internes, notamment celles relatives à la sécurité des opérations ;
- Conseiller la clientèle en respectant les règles déontologiques de la société et celles des autorités de tutelle ;
- Développer les encours sous gestion du portefeuille clients confié ;
- Accroître la diversification du portefeuille clients confié : SCPI, Immobilier direct ainsi que diversification des fournisseurs (Intencial, Generali, Cardif, Aviva, ...);
- Déployer et faire respecter les processus réglementaires d'Astoria sur le portefeuille clients confié.





ASTORIA FINANCE

CE QUE NOUS VOUS PROPOSONS

- Intégrer une entreprise en perpétuelle croissance ;
- Manager une équipe dynamique

VOTRE PROFIL

Diplômé(e) de l'enseignement supérieur de type Banque / Finance / Assurance, Bac +4 minimum. Expérience minimum de 5 ans en gestion de patrimoine.

Vous possédez une expérience d'au moins 2 ans en tant que manager.

CARACTERISTIQUES DU POSTE

- Type de contrat : CDI
- Statut : Cadre forfait jours
- Rémunération : A définir selon profil (Fixe + variable déplafonné)
- Tickets restaurant, véhicule de fonction, chèque vacances, chèque cadeaux, CE...
- Déplacement à prévoir au sein des agences de la région (St-Etienne, Mâcon...)
- Situation géographique : Lyon

