

ANALYSTE FINANCIER / CRÉDIT



L'analyste financier/crédit est un élément central de toutes les entreprises des marchés financiers, des organismes de crédit, des sociétés de conseils en investissement ou en gestion de patrimoine. Il analyse les marchés financiers afin de conseiller au mieux ses clients investisseurs sur leurs placements. Devenir analyste financier/crédit, c'est aussi être chargé d'évaluer la capacité de remboursement d'un particulier ou d'une entreprise dans le cadre d'une demande de prêt.

MISSIONS

- Analyser et évaluer les produits (actions, obligations, titres...) et risques financiers (risque de perdre de l'argent à la suite d'une opération financière) d'un client
- Étudier les demandes de crédits des particuliers ou des entreprises et notamment les risques liés à leur attribution pour la banque
- Apporter un conseil ou une recommandation auprès de son client, souvent investisseur ou dirigeant, et des gestionnaires de portefeuille/chargés de clientèle de la banque
- Réaliser des synthèses et un suivi des opérations en concevant des outils de suivi et d'analyse de risques avec les équipes informatiques (tableaux de bord, reporting...)
- Participer à la conception des contrats d'assurance rattachés aux crédits et à leur suivi

COMPÉTENCES

- Solides connaissances financières
- Bonne capacité d'analyse
- Connaissances comptables et juridiques internationales
- Aisance en communication orale et écrite
- Culture générale économique et financière

QUALITÉS

- Esprit de synthèse
- Rigueur et sérieux
- Sens relationnel
- Curiosité
- Bonne résistance au stress

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Finance ; Monnaie, banque, finance, assurance ; Econométrie, statistiques
- Certification Expert en analyse financière ou Analyste financier international en école de commerce
- Certification Expert en ingénierie financière en grande école

FORMATIONS

- Abus de marché
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Fraude interne / externe
- Prévention de la corruption
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Structureur**
- **Stratégiste / Économiste**
- **Négociateur**
- **Contrôleur de gestion**
- **Sales Trader**
- **Broker**

AUDITEUR



Ce professionnel est au cœur des enjeux stratégiques et réglementaires des entreprises de la finance. Doté de connaissances pointues sur celle pour laquelle il travaille (en interne ou en externe), il doit les mobiliser (en plus de celles concernant la finance et le contrôle de gestion) pour établir des recommandations adaptées à l'environnement et aux risques qui concernent cette société : ce sont les rapports et synthèses d'audit. Devenir auditeur implique un solide sens du contact, du management et de l'organisation. De nombreux déplacements sont également à prévoir.

MISSIONS

- Contrôler et anticiper les risques liés aux marchés financiers pour le bon équilibre des entreprises bancaires, financières ou rattachées aux marchés pour lesquelles il travaille en interne ou en externe.
- Vérifier que ces entreprises respectent les règles de conformité réglementaires et financières.
- Élaborer un plan d'audit adapté à l'entreprise pour laquelle il travaille, en tenant compte de l'environnement de l'entreprise, de sa stratégie et des risques identifiés en amont, qui la concernent.
- Aller à la rencontre de tous les acteurs décisifs de l'entreprise qui lui permettront de mieux la connaître et élaborer son plan d'audit.
- Réaliser la synthèse de tous ses rapports d'audit afin de pouvoir la présenter à tous les services concernés, afin de mettre en place les actions adaptées en conséquence.

COMPÉTENCES

- Solides connaissances en finance, contrôle de gestion et monde de l'entreprise
- Capacités à encadrer et diriger une équipe
- Maîtrise des outils informatiques et techniques
- Excellent niveau d'anglais

QUALITÉS

- Rigueur et sérieux
- Organisation
- Sens relationnel
- Adaptabilité
- Mobilité

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master finance ; Econométrie, statistiques ; Droit bancaire et financier ; Droit des affaires ; Contrôle de gestion (niveau 7)
- Certification expert en audit, contrôle et conseil ; gestion globale des risques
- Certification auditeur financier externe/interne en grande école de commerce ou d'ingénieurs

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Prévention de la corruption
- Abus de marché
- Certification autorité des marchés financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement général sur la protection des données (RGPD)

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Spécialiste conformité**
- **Risk manager**
- **Gestionnaire Middle-office**

BROKER



Devenir broker sur les marchés boursiers, c'est être l'intermédiaire entre un acheteur et un vendeur dans le cadre de leurs négociations. Cela implique de parfaitement connaître et maîtriser les rouages des marchés financiers, mais aussi les domaines rentables dans lesquels investir. Mais le broker est aussi un vrai commercial doté d'un sens de la communication hors pair pour maintenir et développer achats et ventes boursières. La concurrence est rude dans ce métier où le travail d'équipe est essentiel.

MISSIONS

- Incarner le meilleur intermédiaire entre acheteurs et vendeurs sur les marchés financiers, afin d'optimiser et de faciliter leurs transactions.
- Parfaitement connaître le marché sur lequel il intervient, notamment en effectuant une veille afin de rester informé des opportunités dans lesquelles investir (par exemple, le numérique, les matières premières, les actions européennes...).
- Développer sa clientèle, afin d'augmenter les opportunités d'achat et de vente, en faisant preuve de réelles qualités relationnelles et d'adaptation à la concurrence.
- Échanger régulièrement avec son équipe (en particulier les analystes et les traders) afin de connaître les dernières informations pouvant influencer les marchés boursiers.

COMPÉTENCES

- Solides connaissances financières et boursières
- Capacité à travailler en équipe
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Fibre commerciale
- Management

QUALITÉS

- Persuasion
- Curiosité
- Sens relationnel
- Réactivité
- Rigueur et sérieux
- Écoute
- Bonne résistance au stress

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Licence professionnelle assurance, banque, finance : chargé de clientèle (niveau 6)
- Diplôme universitaire gestion de patrimoine
- Master finance ; économie et finance (niveau 7)
- Master spécialisé expert en banque et ingénierie financière ; gestion de patrimoine financier (niveau 7)

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Originateur**
- **Structureur**

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE



Doté d'une clientèle solide qu'il sait conserver, ce professionnel se positionne en véritable expert de la banque et de la finance, capable de conseiller ses clients sur les meilleurs placements à effectuer pour la création, le développement ou la transmission de leur patrimoine. Devenir conseiller en gestion de patrimoine implique d'être en veille permanente sur les sujets en lien avec son secteur, qu'il doit tous maîtriser : financiers bien sûr, mais aussi réglementaires ou encore technologiques.

MISSIONS

- Proposer les produits financiers adaptés à la gestion et à l'optimisation du patrimoine de particuliers ou de professionnels.
- Développer et entretenir sa clientèle, en lui délivrant des conseils adaptés et en se positionnant en véritable expert.
- Rester informé des évolutions réglementaires, technologiques, juridiques et financières en lien avec la banque et la finance, afin de toujours répondre aux attentes de ses clients, voire de les anticiper.
- Élaborer une stratégie patrimoniale pour chacun de ses clients, allant de la création à la transmission de patrimoine, et comprenant les avantages, inconvénients et risques encourus.

COMPÉTENCES

- Solides connaissances financières et patrimoniales
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Fibre commerciale
- Management
- Maîtrise des outils informatiques spécifiques
- Conseil

QUALITÉS

- Persuasif
- Curiosité
- Sens relationnel
- Responsabilité
- Réactivité
- Rigueur et sérieux
- Écoute

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Diplôme universitaire gestion de patrimoine
- Master spécialisé expert en banque et ingénierie financière ; manager en gestion de patrimoine financier (niveau 7)
- Certification conseiller patrimonial ; conseiller financier ; expert.e en ingénierie patrimoniale

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Broker**
- **Directeur associé**

CHARGÉ DE MARKETING



Devenir chargé de marketing, c'est être responsable de la stratégie de communication globale d'une entreprise de la finance : digitale, commerciale, marketing, affichage... Ce professionnel recense les besoins de l'ensemble des services en termes d'image, afin d'harmoniser les futurs supports qu'il devra créer. Créativité et solide connaissance des produits et services financiers de son entreprise sont ses atouts majeurs pour réussir ses missions.

MISSIONS

- Élaborer la stratégie de communication, marketing et digitale, pour commercialiser l'ensemble des produits et services financiers de l'entreprise, ainsi que de développer sa visibilité et son image sur le web.
- Rédiger l'ensemble des contenus liés à la communication de l'entreprise : articles, publications sur les réseaux sociaux et animation de ces derniers, newsletters, communiqués de presse...
- Concevoir l'ensemble des supports de communication et s'assurer qu'ils sont harmonisés avec l'ensemble des moyens de communication des services de l'entreprise, après avoir centralisé les besoins de ces derniers.
- Analyser les résultats statistiques des campagnes marketing (newsletters, site web, intranet, études...) et agir en conséquence, en collaboration avec les services financiers et la direction de l'entreprise.

COMPÉTENCES

- Créativité
- Connaissance pointue des produits et services financiers
- Gestion de projet
- Fibre commerciale
- Management
- Travail d'équipe

QUALITÉS

- Imagination
- Curiosité
- Sens relationnel
- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Organisation

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- BUT Techniques de commercialisation et marketing (niveau 5)
- Licence professionnelle E-commerce et marketing numérique (niveau 6)
- Diplôme universitaire Marketing et stratégie
- Master Economie et finance ; Marketing, vente ; Finance (niveau 7)

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Customer relationship manager**
- **Directeur marketing**

COMPTABLE



Gardien de la conformité et de la pérennisation d'une entreprise, à plus forte raison dans la finance, ce professionnel gère en continu sa comptabilité et son administration en conséquence, à l'aide de reportings réguliers dans des tableaux de bord. En outre, il produit les documents officiels que toute entreprise des marchés financiers doit soumettre. Devenir comptable implique donc une grande rigueur, ainsi qu'une connaissance pointue et toujours actualisée des sujets réglementaires, fiscaux, financiers ou encore juridiques.

MISSIONS

- Produire les reportings et les documents officiels de l'entreprise à destination des autorités, des investisseurs et de la Direction Générale.
- Assurer un suivi régulier de la gestion comptable et administrative de l'entreprise, en reportant les différentes données dans des tableaux de bord et en effectuant des ajustements, si nécessaire.
- Veiller à la conformité des mouvements financiers aux normes comptables et fiscales en vigueur.
- Effectuer une veille réglementaire, fiscale, financière et juridique afin d'adapter les opérations de l'entreprise et ses déclarations fiscales aux normes en vigueur.
- Préparer l'ensemble des documents nécessaires en cas de contrôle fiscal.

COMPÉTENCES

- Maîtrise des outils informatiques
- Solides connaissances mathématiques, financières, réglementaires et fiscales
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Veille sur les actualités financières, fiscales, réglementaires et juridiques

QUALITÉS

- Sens de l'observation
- Sens relationnel
- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Organisation

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- BTS Comptabilité et gestion (niveau 5)
- BUT Gestion des entreprises et des administrations : Gestion comptable fiscale et financière (niveau 5)
- Licence professionnelle Assurance, banque, finance : Supports opérationnels ; Métiers de la gestion et de la comptabilité : Gestion comptable et financière (niveau 6)
- Diplôme de comptabilité et de gestion (DCG) ou Diplôme supérieur de comptabilité et de gestion (DSCG)
- Master Comptabilité, Contrôle, Audit (CCA) (niveau 7)
- Certification Responsable en gestion financière et contrôle de gestion

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Gestionnaire back-office**
- **Contrôleur de gestion**
- **Fiscaliste**

CONTRÔLEUR DE GESTION



Devenir contrôleur de gestion, c'est jouer un rôle déterminant et central au sein d'une entreprise de la finance. En collaboration étroite avec la Direction, ce professionnel analyse les résultats financiers de l'entreprise, afin de proposer et de mettre en place les solutions adaptées en cas d'écart budgétaires. Pour y parvenir, il conçoit et utilise des outils adaptés au quotidien. À l'initiative de la stratégie financière globale, le contrôleur de gestion est en partie responsable de la pérennité économique de l'entreprise.

MISSIONS

- Analyser les résultats financiers de l'entreprise afin d'améliorer sa performance, en prévoyant les actions nécessaires en conséquence.
- Accompagner la direction dans les décisions financières et stratégiques, ainsi que dans la définition des objectifs budgétaires de l'entreprise.
- Élaborer tous les outils nécessaires au suivi et au pilotage de l'activité financière de l'entreprise, et les mettre à jour en continu, de manière à atteindre les objectifs budgétaires fixés.
- Être capable d'anticiper et de prévoir les écarts budgétaires de l'entreprise, afin de modifier certaines opérations en conséquence.

COMPÉTENCES

- Maîtrise des outils informatiques et du monde de l'entreprise
- Solides connaissances mathématiques, financières, réglementaires et fiscales
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Management
- Travail d'équipe

QUALITÉS

- Sens relationnel
- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Organisation

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Licence professionnelle Métiers de la gestion et de la comptabilité : Contrôle de gestion (niveau 6)
- Master Finance (niveau 7)
- Master spécialisé Expert en contrôle de gestion et pilotage de la performance (niveau 7)
- Diplôme de comptabilité et de gestion (DCG) ou Diplôme supérieur de comptabilité et de gestion (DSCG)
- Certification Responsable en gestion financière et contrôle de gestion ; Expert en analyse financière ; Expert en audit, contrôle et conseil

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- Secrétaire général
- Risk manager
- Spécialiste conformité

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGER



Expert du marketing, ce professionnel se concentre tout particulièrement sur la relation client. En contact étroit avec les équipes « terrain », il peut ainsi élaborer la stratégie permettant de satisfaire, fidéliser et augmenter la clientèle de son entreprise financière. Pour cela, les outils informatiques représentent ses meilleurs atouts. Devenir customer relationship manager implique donc d'être particulièrement à l'aise avec le numérique, et d'être doté de solides compétences d'analyse afin de mettre en place la stratégie la plus efficace.

MISSIONS

- Concevoir l'ensemble des outils permettant de communiquer avec la clientèle, de mesurer sa satisfaction et de répondre à ses attentes.
- Recenser et analyser les besoins des équipes au contact des clients, afin d'améliorer leur communication avec ces derniers.
- Élaborer la stratégie à mettre en place pour améliorer la relation client, fidéliser et augmenter la clientèle.
- S'assurer que les objectifs relatifs à la satisfaction et à la fidélisation client soient atteints, par une communication quotidienne avec les équipes en contact direct avec les clients et chargées de développer les outils permettant de mesurer leur satisfaction.
- Maîtriser les logiciels et outils digitaux nécessaires quotidiennement à l'analyse et au suivi de la relation client.

COMPÉTENCES

- Créativité
- Management
- Gestion de projet
- Fibre commerciale
- Travail d'équipe
- Maîtrise des outils informatiques
- Connaissance pointue des produits et services financiers
- Anglais courant
- Mobilité

QUALITÉS

- Imagination
- Curiosité
- Sens relationnel
- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Organisation

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- BUT Techniques de commercialisation et marketing (niveau 5)
- Licence professionnelle Commerce et distribution (niveau 6)
- Master Management et commerce international ; Marketing, vente ; Finance (niveau 7)

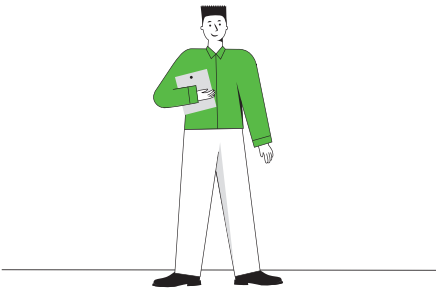
FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Responsable marketing**
- **Directeur CRM**
- **Directeur marketing**

DATA ANALYST



Devenir data analyst au sein d'une entreprise en lien avec les marchés financiers, c'est travailler avec les données comme matière première. Ce professionnel est à la fois expert de la finance et du numérique : les outils informatiques (en particulier les algorithmes) lui permettent de sélectionner, analyser et interpréter un grand nombre de données, en jugeant de leur pertinence. À lui de sélectionner la matière la plus utile à ses collaborateurs et de compléter son analyse de conseils basés sur sa grande expertise technique (et technologique), si besoin.

MISSIONS

- Recueillir, analyser et gérer un grand nombre de données en lien avec les marchés financiers, en s'assurant régulièrement de leur qualité.
- Développer les outils informatiques permettant de traiter plus efficacement ces données.
- Sélectionner et rendre accessibles les informations financières qui seront les plus utiles aux concepteurs, vendeurs et clients d'entreprises des marchés financiers avec lesquels il est amené à collaborer.
- Assurer une veille permanente sur les nouvelles technologies, afin de pouvoir intégrer de nouveaux outils pertinents pour mener à bien ses missions, lorsque l'occasion se présente.

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- Maîtrise des outils informatiques et mathématiques
- Connaissance pointue de la finance et des marchés boursiers
- Anglais courant
- Management
- Capacités à travailler dans l'urgence

QUALITÉS

- Curiosité
- Sens de l'observation
- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Réactivité
- Organisation
- Bonne résistance au stress

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Monnaie, banque, finance, assurance ; Econométrie, statistiques ; Finance (niveau 7)
- Ingénieur diplômé de l'ENSAE-ENSAI
- Certification Expert en analyse financière ; Manager financier ; Expert en ingénierie financière ; Analyste financier international

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Négociateur**
- **Sales trader**
- **Stratégiste / économiste**

DIRECTEUR ASSOCIÉ



Devenir directeur associé est possible à partir d'un nombre conséquent d'années d'expérience. Cela exige une connaissance pointue des rouages d'une entreprise, en particulier dans le secteur des marchés financiers. Le directeur associé détient la responsabilité de la stratégie de son entreprise et investit dans tout ce qu'il estime nécessaire à son développement. Il est au premier plan dès qu'il s'agit de représenter son entreprise face à un tiers, mais aussi de s'assurer que son activité est conforme à la réglementation juridique, fiscale et financière en vigueur.

MISSIONS

- Participer au développement de l'entreprise en élaborant sa stratégie globale et commerciale, mais aussi en (ré)organisant l'ensemble de ses activités en conséquence.
- Investir dans les services et équipements essentiels au développement de l'entreprise, en encourageant et en supervisant la montée en compétences de ses équipes.
- Superviser les projets en lien avec la conformité réglementaire et juridique de l'entreprise, afin d'assurer le bon déroulement des activités financières.
- Représenter son entreprise auprès de ses clients, de ses partenaires et des autorités des marchés financiers.

COMPÉTENCES

- Management
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Maîtrise des aspects réglementaires, fiscaux, économiques et juridiques liés à la banque et à la finance
- Connaissance pointue des marchés financiers
- Gestion de projet
- Anglais courant

QUALITÉS

- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Organisation
- Facilité à prendre des décisions
- Bonne résistance au stress
- Mobilité

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Finance ; Droit bancaire et financier ; Droit des affaires (niveau 7)
- Ingénieur diplômé de l'ENSAE-ENSAI
- Certification Manager financier

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Directeur général**

FISCALISTE



Expert de la fiscalité et des chiffres, ce professionnel est garant de la conformité de l'entreprise aux réglementations en vigueur. Autrement dit, c'est grâce à lui que l'entreprise est à jour en termes de déclarations fiscales, et peut donc continuer à exercer son activité sans risquer de sanctions. Devenir fiscaliste nécessite donc de parfaitement connaître le droit et les chiffres pour optimiser les finances et la fiscalité de l'entreprise.

MISSIONS

- Assurer la conformité de l'entreprise en effectuant ses missions liées aux réglementations et obligations fiscales, notamment en remplissant toutes ses déclarations fiscales.
- Superviser la comptabilité et les finances de l'entreprise, grâce à son aisance avec les chiffres et sa connaissance de la loi et des normes fiscales en vigueur.
- Définir la stratégie fiscale la plus adaptée à l'entreprise, en fonction des normes fiscales et des objectifs à atteindre.
- Concevoir les services fiscaux permettant de répondre le mieux aux objectifs de développement de l'entreprise.
- Effectuer une veille régulière sur la conformité et la réglementation en lien avec la fiscalité.

<h3>COMPÉTENCES</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Capacités d'analyse et de synthèse • À l'aise avec les chiffres • Travail d'équipe • Connaissance pointue du droit fiscal, des affaires et des marchés financiers • Gestion de projet 	<h3>QUALITÉS</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Rigueur et sérieux • Responsabilité • Organisation • Conseil • Sens relationnel • Aisance à l'oral • Écoute 		
<h3>FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS</h3> <table border="0"> <tr> <td data-bbox="584 1122 1034 1592"> <h4>DIPLÔMES</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Master Droit des affaires ; Droit fiscal ; Droit bancaire et financier (niveau 7) • Certification Juriste d'affaires ; Expert en ingénierie financière et fiscale </td> <td data-bbox="1034 1122 1482 1592"> <h4>FORMATIONS</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Fraude interne/externe • Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF) • MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive) • Règlement Général sur la Protection des données (RGPD) • Prévention de la corruption • Abus de marché </td> </tr> </table>		<h4>DIPLÔMES</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Master Droit des affaires ; Droit fiscal ; Droit bancaire et financier (niveau 7) • Certification Juriste d'affaires ; Expert en ingénierie financière et fiscale 	<h4>FORMATIONS</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Fraude interne/externe • Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF) • MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive) • Règlement Général sur la Protection des données (RGPD) • Prévention de la corruption • Abus de marché
<h4>DIPLÔMES</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Master Droit des affaires ; Droit fiscal ; Droit bancaire et financier (niveau 7) • Certification Juriste d'affaires ; Expert en ingénierie financière et fiscale 	<h4>FORMATIONS</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Fraude interne/externe • Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF) • MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive) • Règlement Général sur la Protection des données (RGPD) • Prévention de la corruption • Abus de marché 		
<h3>ÉVOLUTIONS POSSIBLES</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Juriste • Conseiller en gestion de patrimoine 			

GESTIONNAIRE BACK-OFFICE



Dès qu'une opération bancaire ou financière a lieu, c'est à ce professionnel de la contrôler, de la traiter et d'assurer son suivi. Devenir gestionnaire back-office implique donc une excellente connaissance du domaine de la banque et de la finance. Mais il doit aussi être à l'aise avec la comptabilité, la fiscalité, le juridique et bien sûr, l'informatique. Son autre mission-clé est d'améliorer les méthodes et outils de traitement des données utilisées par son entreprise, afin de toujours garantir le traitement le plus rapide et sécurisé.

MISSIONS

- Assurer la gestion administrative des opérations bancaires ou financières effectuées par les clients ou les services commerciaux de l'entreprise, en les intégrant au système informatique où elles sont traitées.
- Optimiser les méthodes de travail impliquant les données bancaires et financières des clients, afin d'améliorer la sécurité de ces données et la rapidité de traitement de ces opérations.
- Vérifier la conformité et l'exactitude des opérations financières et des mouvements comptables effectués et résoudre les erreurs, si besoin.
- Effectuer une veille technique et réglementaire afin d'utiliser les outils et techniques les plus innovantes et efficaces, en termes d'exécution et de conformité des opérations bancaires.

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- À l'aise avec les chiffres
- Maîtrise des outils informatiques, des marchés boursiers et de la réglementation en vigueur
- Connaissance pointue des produits et services financiers et bancaires
- Anglais courant
- Travail d'équipe

QUALITÉS

- Rigueur et sérieux
- Responsabilité
- Organisation
- Sens relationnel
- Bonne résistance au stress

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Licence professionnelle Assurance, banque, finance : supports opérationnels ; Métiers de la gestion et de la comptabilité : gestion comptable et financière (niveau 6)
- Master Finance ; Monnaie, banque, finance, assurance (niveau 7)
- Diplôme issu du Programme grande école (Edhec, Inseec, Audencia, Esdes)
- Certification Responsable en gestion financière et contrôle de gestion

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Gestionnaire middle-office**
- **Risk manager**
- **Contrôleur de gestion**
- **Auditeur**

GESTIONNAIRE MIDDLE-OFFICE



Entre les fonctions du back-office et celles en contact direct avec les clients, se trouve le gestionnaire middle-office. Il est garant de la conformité et de l'exactitude des opérations bancaires ou financières effectuées, en assurant leur suivi de A à Z. La veille quotidienne qu'il effectue sur les aspects réglementaires et fiscaux des transactions lui permet d'améliorer en permanence les systèmes d'information utilisés dans son entreprise. Devenir gestionnaire middle-office, c'est exercer un métier situé au carrefour de plusieurs services, en étant leur interlocuteur privilégié.

MISSIONS

- Être l'intermédiaire entre les clients et les commerciaux en lien avec les clients, et les services du back-office.
- Assurer le suivi de toutes les opérations bancaires et financières, en y appliquant les bonnes conditions fiscales et facturations aux clients qui les ont demandées, en collaboration avec les professionnels du back-office.
- Veiller à la conformité des opérations financières effectuées, afin d'anticiper les risques et de respecter les contrats bancaires.
- Participer à l'amélioration des systèmes d'information de l'entreprise, permettant de suivre en temps réel les transactions et les résultats.
- Calculer et analyser les résultats des transactions intégrées dans les systèmes informatiques par les métiers du front-office et du back-office.

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- À l'aise avec les chiffres
- Maîtrise des outils informatiques, des marchés boursiers et de la réglementation en vigueur
- Connaissance pointue des produits et services financiers et bancaires
- Anglais courant
- Travail d'équipe

QUALITÉS

- Rigueur et sérieux
- Responsabilité
- Organisation
- Sens relationnel
- Bonne résistance au stress

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Licence professionnelle Assurance, banque, finance : supports opérationnels ; Métiers de la gestion et de la comptabilité : contrôle de gestion / gestion comptable et financière (niveau 6)
- Master Finance ; Monnaie, banque, finance, assurance (niveau 7)
- Diplôme issu du Programme grande école (Edhec, Inseec, Audencia, Esdes)
- Certification Responsable en gestion financière et contrôle de gestion

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Gestionnaire back-office**
- **Auditeur**
- **Secrétaire général**

JURISTE



Expert du droit bancaire et financier, le juriste est essentiel à la sécurité de l'entreprise. Il est responsable de la stratégie juridique de l'entreprise, de la négociation des contrats et de la résolution des litiges et conflits. Sa veille régulière sur les sujets qui concernent la réglementation de son secteur lui permettent de les anticiper et de prévenir les risques encourus par la société où il travaille. Devenir juriste dans une entreprise des marchés financiers, c'est jouer un rôle central qui garantit la cohérence de l'ensemble de ses services et activités

MISSIONS

- Assurer la cohérence juridique des produits, services, opérations et activités bancaires de l'entreprise.
- Anticiper les risques encourus par l'entreprise et recommander les meilleurs comportements à adopter.
- Établir la stratégie juridique de l'entreprise.
- Gérer l'ensemble des litiges et conflits pouvant survenir, en établissant la stratégie à suivre et les arguments à présenter aux deux parties.
- Assurer le suivi de toutes les opérations bancaires et financières, en y appliquant les bonnes conditions fiscales et facturations aux clients qui les ont demandées, en collaboration avec les professionnels du back-office.
- Effectuer une veille sur l'actualité réglementaire et juridique du droit bancaire et financier, et intervenir auprès des services concernés de l'entreprise, en cas de nouvelle directive, par exemple.

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- Connaissance pointue du secteur bancaire et financier
- Maîtrise de la réglementation liée aux produits et marchés financiers
- Travail d'équipe
- Capacités à argumenter et à négocier

QUALITÉS

- Rigueur et sérieux
- Responsabilité
- Organisation
- Sens relationnel
- Conseil
- Aisance à l'oral

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- BUT carrières juridiques (niveau 5)
- Master Droit des affaires ; Droit bancaire et financier ; Droit européen (niveau 7)
- Master spécialisé Juriste manager international (niveau 7)
- Certification Juriste d'affaires

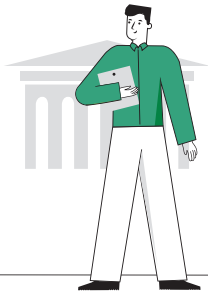
FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Fiscaliste**
- **Risk manager**
- **Spécialiste conformité**
- **Secrétaire général**

LISTING SALES MANAGER



Devenir listing sales manager, c'est être en lien permanent avec les marchés boursiers et leurs acteurs, qu'il connaît parfaitement. Pour accompagner ces derniers dans leurs opérations financières, ce professionnel doit élaborer une stratégie de communication qui lui permette de consolider et de développer son réseau professionnel.

MISSIONS

- Accompagner les acteurs cotés et habitués à traiter sur les marchés financiers en les orientant au mieux dans leurs opérations courantes et exceptionnelles.
- Développer et entretenir son réseau professionnel, en organisant des rencontres entre ses membres, afin de détecter de nouvelles opportunités et enrichir son savoir sur le secteur.
- Identifier les projets, initiatives et nouveaux clients potentiels pour développer l'activité de l'entreprise.
- Instruire ses clients et les entreprises situées sur la zone géographique dont il s'occupe, sur les marchés boursiers.

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- Connaissance pointue des marchés financiers
- Fibre commerciale
- Savoir développer un réseau professionnel solide et l'entretenir

QUALITÉS

- Sens relationnel
- Aisance à l'oral
- Rigueur et sérieux
- Responsabilité
- Organisation
- Sens de l'observation
- Pédagogie

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Economie et finance ; Finance (niveau 7)
- Master spécialisé Expert en banque et ingénierie financière ; Manager en gestion de patrimoine financier (niveau 7)

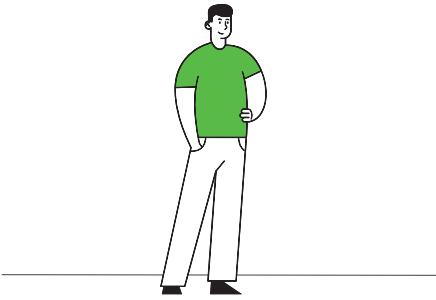
FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Product manager trading action**

MARKET ANALYST



Les yeux rivés sur les marchés financiers, le market analyst veille en permanence au bon déroulé des opérations qui y sont effectuées. Pour y parvenir, il développe les outils d'analyse nécessaires, qu'il alimente et optimise au fur et à mesure. Devenir market analyst implique d'être réactif, souple et féru de (nouvelles) technologies. Un sens de l'observation aiguisé est également de rigueur, afin de détecter et corriger toutes les anomalies potentielles pouvant se glisser dans les transactions.

MISSIONS

- Vérifier que les opérations effectuées sur les marchés financiers sont justes et ordonnées.
- Développer et utiliser des outils d'analyse spécifiques afin d'identifier de potentielles anomalies dans les opérations financières lancées sur les marchés.
- Intervenir sur les opérations comportant des anomalies.
- Définir les caractéristiques permettant aux opérations boursières de se dérouler et les modifier, si besoin pour les besoins d'une transaction.

<h3>COMPÉTENCES</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Capacités d'analyse et de synthèse • Connaissance pointue des marchés financiers • Maîtrise des logiciels et outils informatiques • Compétences mathématiques • Management 	<h3>QUALITÉS</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Réactivité • Rigueur et sérieux • Responsabilité • Organisation • Sens de l'observation • Souplesse 		
<h3>FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS</h3> <table border="0"> <tr> <td data-bbox="584 1182 1034 1682"> <h4>DIPLÔMES</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Master Econométrie, statistiques ; Finance ; Droit des affaires ; Droit bancaire et financier (niveau 7) • Certification Expert en audit, contrôle et conseil ; Expert en ingénierie financière </td> <td data-bbox="1034 1182 1481 1682"> <h4>FORMATIONS</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Fraude interne/externe • Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF) • Règlement Général sur la Protection des données (RGPD) • MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive) • Prévention de la corruption • Abus de marché </td> </tr> </table>		<h4>DIPLÔMES</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Master Econométrie, statistiques ; Finance ; Droit des affaires ; Droit bancaire et financier (niveau 7) • Certification Expert en audit, contrôle et conseil ; Expert en ingénierie financière 	<h4>FORMATIONS</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Fraude interne/externe • Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF) • Règlement Général sur la Protection des données (RGPD) • MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive) • Prévention de la corruption • Abus de marché
<h4>DIPLÔMES</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Master Econométrie, statistiques ; Finance ; Droit des affaires ; Droit bancaire et financier (niveau 7) • Certification Expert en audit, contrôle et conseil ; Expert en ingénierie financière 	<h4>FORMATIONS</h4> <ul style="list-style-type: none"> • Fraude interne/externe • Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF) • Règlement Général sur la Protection des données (RGPD) • MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive) • Prévention de la corruption • Abus de marché 		
<h3>ÉVOLUTIONS POSSIBLES</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Product manager trading action • Listing sales manager 			

NÉGOCIATEUR



Intermédiaire entre les vendeurs et acheteurs de produits financiers, le négociateur est en contact permanent avec les marchés financiers, qu'il doit suivre de près. En fonction de leurs fluctuations, il doit se montrer réactif et informer ses clients des changements que cela implique, tout en les conseillant sur la meilleure marche à suivre. Devenir négociateur, implique donc de parfaitement maîtriser les marchés, l'ensemble des opérations qui les entourent et d'être en veille constante sur les sujets qui peuvent les influencer.

MISSIONS

- Intervenir sur les marchés financiers pour acheter ou vendre actions, obligations, ETF, produits dérivés au bon moment, en fonction des cours boursiers.
- Veille quotidienne effectuée sur les marchés financiers et réagir en fonction de leurs fluctuations et de leurs tendances.
- Effectuer les opérations financières (ordres de bourse) commanditées par ses clients sur les marchés, en fonction de leurs intérêts.
- Informer ses clients en temps réel sur les évolutions des marchés financiers et les conseiller sur les meilleures démarches à effectuer en conséquence.
- Effectuer une veille sur les marchés financiers et sur toutes les thématiques pouvant les influencer : économie, politique, finance, climat...

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- Connaissance pointue des marchés et produits financiers
- Connaissances juridiques, réglementaires et économiques
- Maîtrise des logiciels et outils informatiques Excel, Bloomberg, Reuters
- Conseil
- Fibre commerciale
- Management

QUALITÉS

- Réactivité
- Rigueur et sérieux
- Sens relationnel
- Responsabilité
- Organisation
- Sens de l'observation
- Bonne résistance au stress (horaires de marchés 9h-17h30)

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Licence professionnelle Assurance, banque, finance : Chargé de clientèle (niveau 6)
- Diplôme universitaire Gestion de patrimoine
- Master Finance ; Economie et finance (niveau 7)
- Master spécialisé Expert en banque et ingénierie financière ; Manager en gestion de patrimoine financier (niveau 7)
- Certification Conseiller financier

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Product manager trading action**
- **Conseiller en gestion de patrimoine**
- **Originateur**
- **Structureur**
- **Broker**

ORIGINATEUR



Devenir originateur, c'est avoir une clientèle composée d'entreprises de toutes tailles et de tous types (internationales, publiques ou privées...), auxquelles proposer des opérations financières permettant de lever des fonds. Pour y parvenir, ce professionnel doit bien connaître les marchés et veiller à ce qui peut les influencer. Lorsqu'une opération financière est conclue, il passe le relais aux équipes techniques, tout en continuant de superviser le projet, en veillant à la satisfaction des clients concernés.

MISSIONS

- Accompagner les entreprises dans leur stratégie de financement pour lever des fonds.
- Développer sa clientèle d'entreprises en élaborant une stratégie commerciale.
- Effectuer une veille sur les marchés financiers et rechercher en particulier les informations en lien avec les secteurs de sa clientèle.
- Superviser la réalisation des opérations de financement effectuées par des collaborateurs au profil technique.

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- Bonne connaissance des produits financiers
- Connaissances juridiques, réglementaires et fiscales
- Négociation
- Conseil
- Bon niveau d'anglais
- Fibre commerciale
- Management

QUALITÉS

- Rigueur et sérieux
- Sens relationnel
- Aisance à l'oral
- Force de persuasion
- Responsabilité
- Organisation
- Sens de l'observation

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Economie et finance (niveau 7)
- Master spécialisé Expert en gestion patrimoniale et financière ; Expert en banque et ingénierie financière ; Manager en gestion de patrimoine financier (niveau 7)
- Certification Expert en ingénierie financière

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Structureur**
- **Product manager trading action**

PRODUCT MANAGER TRADING ACTION



Ce professionnel doit au maximum garantir à ses clients le succès de leurs opérations financières effectuées sur les marchés. Pour y parvenir, il développe les outils informatiques nécessaires, en fonction des évolutions boursières et technologiques. Objectif ? Rentabiliser chaque transaction afin de satisfaire ses clients et maximiser les revenus obtenus. Devenir product manager trading action, c'est donc allier qualités commerciales et grande connaissance des marchés financiers, avec tous les outils qui gravitent autour.

MISSIONS

- Assurer le développement et la rentabilité des opérations financières effectuées sur les marchés boursiers.
- Mettre en place les outils informatiques nécessaires pour gérer un maximum d'opérations financières sur les marchés.
- Développer sa clientèle et la fidéliser en assurant une offre de services financiers pouvant répondre à leurs attentes.
- Effectuer une veille sur les marchés financiers et rechercher en particulier les informations en lien avec les secteurs de sa clientèle.

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- Bonne connaissance des produits et services financiers
- Savoirs juridiques, fiscaux, économiques et techniques
- Maîtrise des logiciels et outils informatiques
- Fibre commerciale
- Management

QUALITÉS

- Rigueur et sérieux
- Sens relationnel
- Responsabilité
- Organisation
- Sens de l'observation
- Curiosité

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Economie et finance (niveau 7)
- Master spécialisé Expert en gestion patrimoniale et financière ; Expert en banque et ingénierie financière (niveau 7)
- Certification Expert en ingénierie financière

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- Listing sales manager

RISK MANAGER



Devenir risk manager revient à protéger son entreprise des dangers qui peuvent la menacer, en particulier des risques propres aux marchés financiers : fluctuations, problèmes techniques, réputation, environnement... Anticipation, observation, analyse, réactivité et bien sûr maîtrise du secteur financier ainsi que de tous ceux pouvant l'influencer, sont des atouts indispensables pour réussir à exercer ce métier.

MISSIONS

- Identifier, évaluer et anticiper l'ensemble des risques pouvant avoir un impact sur les activités liées à la finance.
- Élaborer la stratégie à mettre en œuvre pour suivre et éviter efficacement ces risques, en particulier en développant les outils techniques appropriés.
- Superviser l'ensemble des dispositifs mis en place à échelle de l'entreprise, pour détecter et gérer les risques.
- Effectuer une veille permanente sur les risques liés à la finance, les stratégies et outils permettant de les appréhender et de les anticiper.
- Former la Direction et les collaborateurs à reconnaître les risques et aux réactions à adopter lorsqu'un risque se présente.

COMPÉTENCES

- Capacités d'analyse et de synthèse
- Connaissance pointue des marchés financiers
- Maîtrise des aspects réglementaires, juridiques, économiques, technologiques liés au secteur
- Savoir élaborer une stratégie
- Management

QUALITÉS

- Réactivité
- Rigueur et sérieux
- Sens relationnel
- Anticipation
- Responsabilité
- Organisation

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Econométrie, statistiques ; Finance ; Droit des affaires ; Droit bancaire et financier (niveau 7)
- Certification Expert en gestion globale des risques ; Expert en audit, contrôle et conseil ; Expert en ingénierie financière

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB/FT)

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Spécialiste conformité**
- **Secrétaire général**

SALES TRADER



Le sales trader est constamment en alerte : pour recueillir les demandes de ses clients et y répondre en intervenant directement sur les marchés financiers ; pour adapter les stratégies d'investissements de sa clientèle aux fluctuations du marché, pour transmettre à ses collègues les informations concernant les opérations effectuées par ses clients ; et enfin, pour rester informé de tout ce qui peut avoir une influence sur les marchés financiers. Devenir sales trader, c'est donc être à la fois commercial, analyste et expert en marchés financiers.

MISSIONS

- Gérer les demandes d'achat et de vente des clients et exécuter les opérations financières sur le marché.
- Entretenir des relations de confiance avec ses clients, afin de leur proposer la stratégie d'investissement ou d'arbitrage la plus appropriée et de les informer des évolutions boursières.
- Effectuer une veille sur les sujets économiques, politiques, financiers et généraux pouvant avoir une influence sur l'état des marchés.
- Élaborer la stratégie d'investissement la plus appropriée pour ses clients, en fonction des informations qu'il a recueillies, de son analyse du marché et de son anticipation des risques.
- Actualiser les fichiers relatifs à chaque client, en y intégrant chaque opération effectuée au fur et à mesure, afin de relayer ces informations auprès du middle et back-office.

COMPÉTENCES

- Fibre commerciale
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Travail d'équipe
- Connaissance pointue des marchés financiers et de leurs pratiques
- Conseil
- Maîtrise des outils informatiques
- Management
- Bon niveau d'anglais

QUALITÉS

- Sens relationnel
- Aisance à l'oral
- Réactivité
- Rigueur et sérieux
- Anticipation
- Responsabilité

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Licence professionnelle Assurance, banque, finance : Chargé de clientèle (niveau 6)
- Diplôme universitaire Gestion de patrimoine
- Master Finance ; Economie et finance (niveau 7)
- Master spécialisé Manager en gestion de patrimoine financier ; Expert en banque et ingénierie financière (niveau 7)
- Certification Conseiller financier

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Broker**

SALESMAN (VENDEUR)



Commercial avant tout, le salesman réfléchit et agit en fonction des intérêts de ses clients. Pour les conseiller au mieux et répondre à leurs attentes, il doit parfaitement connaître les produits et services financiers proposés par son entreprise. Il doit également remonter aux services appropriés les informations permettant d'améliorer l'offre existante. Devenir salesman nécessite d'excellentes qualités sociales, afin d'agrandir et de consolider un solide réseau professionnel.

MISSIONS

- Gérer et développer sa clientèle parmi les entreprises, particuliers et institutions.
- Conseiller les produits et services financiers de son entreprise les plus adaptés aux besoins financiers de ses clients.
- Transmettre les informations nécessaires au suivi de sa clientèle, des produits et services adaptés aux services de son entreprise, afin de contribuer à l'amélioration de la stratégie commerciale et technique.
- Effectuer une veille stratégique et concurrentielle sur les secteurs de sa clientèle, afin de la consolider et de l'enrichir.

COMPÉTENCES

- Fibre commerciale
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Connaissance pointue des services et produits financiers
- Maîtrise des outils informatiques
- Management
- Anglais courant

QUALITÉS

- Sens relationnel
- Aisance à l'oral
- Réactivité
- Rigueur et sérieux
- Anticipation
- Responsabilité
- Bonne résistance au stress

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Licence professionnelle Assurance, banque, finance : Chargé de clientèle (niveau 6)
- Diplôme universitaire Gestion de patrimoine
- Master Finance ; Economie et finance (niveau 7)
- Master spécialisé Manager en gestion de patrimoine financier ; Expert en banque et ingénierie financière (niveau 7)
- Certification Conseiller financier

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Négociateur**
- **Broker**
- **Sales trader**
- **Customer relationship manager**

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL



Devenir secrétaire général est possible après plusieurs années d'expérience au sein d'une entreprise. Et pour cause : ce professionnel doit bien la connaître afin de gérer sa comptabilité, ses finances, sa politique de ressources humaines et son organisation globale. En outre, c'est au secrétaire général qu'il incombe de représenter la société auprès de ses partenaires comme des instances qu'elle est amenée à côtoyer. Un métier où les responsabilités sont nombreuses et élevées.

MISSIONS

- Être responsable de la gestion financière, comptable, RH et organisationnelle de son entreprise.
- Superviser l'application de la stratégie globale de l'entreprise par l'ensemble des services.
- Vérifier que les obligations réglementaires et fiscales de l'entreprise sont respectées.
- Gérer et développer les relations avec les partenaires externes de l'entreprise.

COMPÉTENCES

- Management
- Anglais courant
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Connaissance pointue de la finance et des aspects réglementaires, juridiques et économiques qui s'y rattachent

QUALITÉS

- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Capacité à convaincre
- Réactivité
- Souplesse
- Fédérateur
- Sens relationnel

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Finance ; Droit des affaires ; Droit bancaire et financier (niveau 7)
- Ingénieur diplômé de l'ENSAE-ENSAI
- Certification Manager financier

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- MIF 2 (Markets in Financial Instruments Directive)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB/FT)

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Directeur associé**

SPÉCIALISTE BLOCKCHAIN ET FINANCE



Blockchain, cryptomonnaies, métavers... Des mots qui n'ont aucun secret pour le spécialiste blockchain et finance. Ce professionnel doit en effet parfaitement les connaître et les utiliser au quotidien, pour améliorer les performances de son entreprise, s'adapter aux marchés et répondre aux besoins de ses clients. Devenir spécialiste blockchain et finance implique également d'être pédagogue, en plus d'être un technicien hors-pair : c'est à lui de sensibiliser ses équipes aux problématiques qui entourent ces innovations du monde de la finance.

MISSIONS

- Concevoir et déployer des outils intégrant la technologie blockchain, à déployer sur les marchés financiers.
- Analyser et déterminer les meilleurs moyens d'intégrer la blockchain à l'utilisation des services et produits financiers, afin d'améliorer la satisfaction client et faciliter les méthodes de travail de l'entreprise.
- Tester les nouvelles fonctionnalités en amont, en collaboration avec une « équipe test » qu'il a formée et diriger à cette fin.
- Intégrer la cryptomonnaie aux méthodes de travail et aux moyens de financement de l'entreprise.
- Former l'ensemble des collaborateurs à la technologie blockchain et à ses avantages.

COMPÉTENCES

- Expertise dans la blockchain et la cybersécurité
- Maîtrise des outils informatiques et technologiques liés à la finance
- Management
- Anglais courant
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Négociation

QUALITÉS

- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Sens de l'observation
- Pédagogie
- Réactivité

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Finance ; Stratégies économiques, numérique et données (niveau 7)
- Diplôme d'école d'ingénieurs ou d'informatique
- Certification Stratégie d'intégration de la blockchain ; Exploiter la blockchain dans le développement d'applications ; Expertise blockchain

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché
- Cybersécurité

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Spécialiste IT & cybersécurité**

SPÉCIALISTE CONFORMITÉ



Devenir spécialiste conformité, c'est veiller à ce que son entreprise respecte les obligations réglementaires et fiscales propres au secteur de la finance auquel elle appartient. Pour y parvenir, ce professionnel doit être capable d'anticiper, d'analyser et de détecter tout risque d'erreur ou d'anomalie dans les procédures à respecter. Il doit également faire preuve de pédagogie afin de sensibiliser à cette problématique la Direction et ses collègues, tous concernés.

MISSIONS

- Veiller au respect des obligations réglementaires et fiscales.
- Évaluer les risques d'un potentiel manquement à ces obligations, les cartographier et préconiser les outils de prévention des risques à utiliser en conséquence.
- Réaliser des contrôles afin de vérifier que les procédures de prévention des risques sont bien suivies.
- Surveiller les opérations effectuées en salles de marchés.
- Former et sensibiliser la Direction et ses collaborateurs à la gestion et à la prévention des risques et aux problématiques en lien avec la conformité.

COMPÉTENCES

- Maîtrise des outils informatiques et technologiques liés à la finance
- Connaissance de la réglementation rattachée à la finance
- Management
- Anglais courant
- Capacités d'analyse et de synthèse

QUALITÉS

- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Sens de l'observation
- Anticipation
- Réactivité
- Sens relationnel
- Pédagogie

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Finance ; Econométrie, statistiques ; Droit des affaires ; Droit bancaire et financier (niveau 7)
- Certification Expert en gestion globale des risques ; Expert en audit, contrôle et conseil ; Expert en ingénierie financière

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché
- Cybersécurité
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB/FT)
- Externalisation

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Risk manager**
- **Secrétaire général**

SPÉCIALISTE IT & CYBERSÉCURITÉ



Garant de la sécurité informatique de son entreprise, ce professionnel doit savoir anticiper le moindre risque et développer l'ensemble des outils nécessaires pour protéger le système d'information. Devenir spécialiste IT & cybersécurité, c'est aussi s'entraîner en permanence pour être prêt à réagir de façon adaptée en cas de cyberattaque. Pour ce faire, il doit former et sensibiliser l'ensemble des équipes de l'entreprise aux bons usages et à réagir de manière adaptée.

MISSIONS

- Concevoir les outils techniques permettant de sécuriser le système d'information de l'entreprise et vérifier leur mise en œuvre.
- Assurer la continuité et l'instantanéité des opérations financières de l'entreprise sur les marchés, en tenant compte des risques propres au secteur.
- Rédiger la politique de sécurité du système d'information de l'entreprise.
- Anticiper les risques de menaces technologiques et de cyberattaques.
- Former et sensibiliser l'ensemble des collaborateurs aux risques et aux bonnes pratiques à adopter en cas de problème de ce genre, et les accompagner dans ces apprentissages.

COMPÉTENCES

- Maîtrise des outils informatiques et technologiques liés à la finance
- Expertise en numérique et cybersécurité
- Connaissance de la réglementation et des risques rattachés à la finance
- Management
- Anglais courant
- Capacités d'analyse et de synthèse

QUALITÉS

- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Sens de l'observation
- Anticipation
- Réactivité
- Pédagogie
- Sens relationnel
- Résistance au stress
- Adaptabilité

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Finance ; Econométrie, statistiques ; Stratégies économiques, numérique et données (niveau 7)
- Diplôme d'école d'ingénieurs ou d'informatique
- Master spécialisé Architecte réseaux et cybersécurité (niveau 7)
- Certification France Compétences Manager en infrastructures et cybersécurité des systèmes d'information

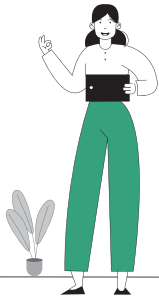
FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché
- Markets in Financial Instruments Directive (MIF 2)
- Cybersécurité

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Spécialiste blockchain et finance**

STRATÉGISTE / ÉCONOMISTE



Devenir straté­giste/é­conomiste implique d'être doté d'une solide culture é­conomique et financière, afin d'être capable de trouver les informations nécessaires pour établir des perspectives d'avenir concernant les marchés. Pour y parvenir, ce professionnel travaille en autonomie (pour la partie veille et analyse) puis avec les investisseurs de son entreprise, lorsqu'il s'agit de concevoir les stratégies financières adaptées aux résultats de son travail d'investigation.

MISSIONS

- Analyser l'évolution des marchés financiers à différentes périodes futures, afin d'aider à élaborer les stratégies d'investissement les plus adaptées.
- Effectuer une veille et détecter les informations les plus fiables et pertinentes pour mener à bien son analyse financière et effectuer un suivi sur des données spécifiques des marchés boursiers.
- Confronter les données financières recueillies avec ses connaissances économiques, afin d'obtenir un rendu global de l'environnement économique et financier par zone géographique.
- Élaborer avec les investisseurs les stratégies d'investissement appropriées, en fonction des résultats obtenus lors de ses analyses et recueils de données.

COMPÉTENCES

- Connaissance des marchés financiers et de l'économie
- Management
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Anglais courant
- Qualités rédactionnelles

QUALITÉS

- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Sens de l'observation
- Argumentation
- Sens relationnel
- Curiosité
- Autonomie

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Monnaie, banque, finance, assurance ; Econométrie, statistiques ; Finance (niveau 7)
- Ingénieur diplômé de l'ENSAE-ENSAI
- Certification Expert en analyse financière ; Manager financier ; Expert en ingénierie financière ; Analyste financier international

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché
- Markets in Financial Instruments Directive (MIF 2)

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Analyste financier/crédit**
- **Négociateur**
- **Sales trader**

STRUCTUREUR



Ce professionnel possède un profil technique avant tout, bien qu'il doive également se montrer pédagogue : sa principale mission est de concevoir des solutions financières personnalisées, en fonction des attentes de ses clients. Pour ce faire, son expertise technologique, mathématique et prédictive représente sa meilleure alliée. Par la suite, il collabore avec les services chargés de promouvoir et commercialiser ces solutions, afin de les familiariser avec les outils qu'il a créés. Devenir structureur, c'est aussi rester en veille constante sur les sujets financiers pouvant avoir un impact sur sa conception.

MISSIONS

- Concevoir des solutions financières adaptées aux besoins de ses clients, dans le cadre d'opérations de financement complexes, en se servant de modèles mathématiques et d'analyses prédictives.
- Mettre en œuvre les opérations financières impliquant les solutions qu'il a développées et en assurer le suivi.
- Participer à la production de supports présentant les solutions qu'il a conçues, afin de les promouvoir et de les commercialiser, notamment.
- Effectuer une veille sur les marchés ainsi que sur les évolutions réglementaires, juridiques et fiscales qui y sont rattachées.

COMPÉTENCES

- Connaissance des services et produits financiers
- Maîtrise des mathématiques, de la législation et de la fiscalité en lien avec la finance
- Management
- Conseil
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Anglais courant

QUALITÉS

- Responsabilité
- Rigueur et sérieux
- Sens de l'observation
- Argumentation
- Sens relationnel

FORMATIONS ET PRÉ-REQUIS

DIPLÔMES

- Master Economie et finance (niveau 7)
- Master spécialisé Expert en gestion patrimoniale et financière ; Expert en banque et ingénierie financière (niveau 7)
- Certification Expert en ingénierie financière

FORMATIONS

- Fraude interne/externe
- Certification Autorité des Marchés Financiers (AMF)
- Règlement Général sur la Protection des données (RGPD)
- Prévention de la corruption
- Abus de marché
- Markets in Financial Instruments Directive (MIF 2)

ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- **Originateur**
- **Product manager trading action**