

# “ Sales ”

Il est le lien entre la salle de marché et les clients de la Banque. Quels que soient les produits, la zone géographique ou le type de client sur lesquels il intervient, le Sales joue le rôle de trait d'union entre les marchés financiers et ses clients.

## Données clés

### Autrement connu sous le nom de :

Vendeur

### Formations conseillées

Grande École de Commerce, M2 ou M.S. spécialisation Finance ou Finance de Marché

[Recherchez les formations correspondantes](#)

### Expérience requise :

Un premier stage (année de césure ou stage de fin d'étude) en Front Office

## Le métier

### Présentation

Même si la traduction littérale de son nom (Sales) est « Vendeur », il est quelque peu réducteur de se focaliser uniquement sur sa casquette commerciale. Il serait plus judicieux de parler de « Technico-commercial » du Front-Office de la Banque. En effet, étant donné l'environnement très technique, complexe et ultra-concurrentiel dans lequel il évolue, le Sales ne peut se contenter d'avoir un bon « sens commercial ».

Son objectif est de vendre ou acheter des produits financiers pour le compte des clients de la Banque qu'il « couvre » et qui n'ont pas ce que l'on appelle un « accès direct » aux marchés pour leurs opérations de couverture, d'investissement, de trésorerie,...

### Mission

Comme tout poste à composante commerciale, le Sales doit...

Développer une clientèle par un travail de prospection

Consolider les relations commerciales avec les clients existants, en étant à l'écoute des clients, les appelant quotidiennement pour lier un contact étroit et les fidéliser

Proposer des solutions pertinentes et innovantes en s'adaptant aux problématiques de chaque client

...le tout sur une zone géographique et un segment de produit clairement définis

Alors quelles sont les spécificités liées à la Finance de Marché ?

La composante technique : plus les produits sont complexes plus la relation du Sales avec la structuration (Structureur, Quant) et le Trading est étroite

De manière transverse, le Sales doit aussi être au fait des contraintes réglementaires, comptables et fiscales qui régissent le secteur afin de mieux comprendre et répondre aux problématiques des clients

### Environnement

Le Sales travaille dans la salle de marché, au sein d'une équipe de vente (l'équipe est généralement spécialisée sur un type de produit).

Il est en contact permanent avec le Trading (en charge de lui fournir les prix d'achat ou de vente des produits), la structuration le cas échéant, mais aussi les équipes Middle, Back Office et juridiques.

Cartographie : même si leur rôle reste le même, un sales se caractérise par les produits qu'il vend (qu'il traite), les types de clients dont il s'occupe (qu'il couvre) et la zone géographique sur laquelle il étend son activité.

## Compétences

### Compétences fonctionnelles :

Maîtrise des produits financiers

Connaissances juridiques et fiscales

### Compétences techniques :

Outils bureautiques et informatiques spécifiques liés à l'activité (Bloomberg, Reuters,...)

### Compétences linguistiques :

Anglais : indispensable

### Qualités personnelles :

Excellent sens commercial

Qualité d'écoute et pédagogie

Sens du service et de la satisfaction du client

Ambition

## Parcours et métiers connexes

### En Interne :

L'évolution classique amène au management d'équipes de vente. Le Sales peut aussi évoluer matriciellement en changeant de type de clientèle ou en traitant d'autres produits.

### En externe :

De manière naturelle, le Sales va pouvoir évoluer vers d'autres fonctions commerciales proches, comme celle de [Commercial au sein d'une Société de Gestion / Asset Manager](#). Son expertise produit / marché peut également être un sérieux atout pour évoluer vers des postes de [Banquier Privé](#).

## Où exercer ce métier ?

[Recherchez les entreprises exerçant ce métier](#)