



BNP Paribas Fortis Factor

BNP Paribas Fortis Factor est la société de factoring leader en Belgique. Elle offre aux entreprises des solutions intégrées pour le marché B2B sous forme de services financiers comme les avances sur factures, le suivi des débiteurs et la couverture contre le risque de non-paiement de factures par les débiteurs. De plus, elle est accréditée comme courtier spécialisé en assurance-crédit.

En tant que filiale à 100% du groupe BNP Paribas Fortis, elle fait partie intégrante de l'offre de solutions adaptées aux entreprises chez BNP Paribas Fortis. De plus, elle fait partie du groupe BNP Paribas Factoring, leader européen de l'affacturage du point de vue de la couverture géographique, présent dans 15 pays.

Pour accompagner la croissance de notre activité en Belgique, nous recherchons :

Area Sales Manager : Jeune talent ayant la fibre commerciale (m/f/x)

Objectif de la fonction après un stage approfondi :

L'Area Sales Manager est responsable de la détection et de l'activation de nouveaux prospects (business development mindset), de toute l'administration des ventes (sales process via CRM tool salesforce.com) ainsi que de l'onboarding client (démarrage effectif des contrats). Il entretient un réseau interne et externe d'apporteurs d'affaires afin d'optimiser la visibilité de BNP Paribas Fortis Factor en Belgique (principalement dans les réseaux bancaires BNP Paribas Fortis Banque et Fintro).

Votre fonction d'Area Sales Manager

- Générer des leads, adresser des offres aux prospects et conclure des contrats (par screening de portefeuilles de clients banque et de courtiers, par le biais de présentations dans les réseaux d'apport, d'organisation d'actions commerciales ciblées, d'initiatives personnelles, etc)
- Développer et entretenir des relations commerciales optimales avec nos apporteurs d'affaires.
- Approche et visite de prospects B2B (segment Retail Banking Belgium) afin de promouvoir les services de BNP Paribas Fortis Factor.
- Analyse de dossiers (détection des risques financiers et opérationnels), création d'offres commerciales (tailor made) et présentation de ces offres aux futurs clients.
- Défense du contrat auprès du département Risk et du Comité de crédit
- Inciter les key stakeholders internes à approuver le dossier de manière à assurer un démarrage correct et rapide.

Votre profil:

- Niveau d'étude : Master en économie ou en sciences commerciales avec un intérêt pour le secteur financier.
- Le Français comme langue maternelle, avec une bonne connaissance écrite et orale du Néerlandais - Anglais
- Vous disposez de la fibre commerciale, démontrez des compétences communicationnelles prononcées et savez négocier.
- Vous avez l'esprit d'initiative (proactif dans la prospection et réactif aux demandes) et souhaitez atteindre une grande autonomie dans votre travail.
- Vous êtes assertif et démontrez d'un esprit d'équipe.
- Analytique, vous savez analyser un bilan comptable ainsi qu'un plan de trésorerie prévisionnel.
- Une première expérience de 2 ans en tant que commercial dans le secteur bancaire ou en B2B est exigée.

Lieu d'affectation:

Louvain (déplacements fréquents)

Nous Offrons :

- Les avantages d'une structure compacte et efficiente, ajoutés aux avantages d'un grand groupe mondial, leader du marché.
- Une équipe motivée et accueillante de professionnels passionnés
- Après une formation sur mesure au sein de différents départements internes d'environ 3 mois, vous bénéficierez d'un training 'on the job' et d'un coaching rapproché.
- Une voiture de société et avantages extra légaux multiples (PC, iPhone, iPad, internet at home, etc)

Intéressé?

Envoyez-nous votre cv et lettre de motivation : Greet.Dercon@bnpparibasfortisfactor.com