



BRIDGE
ASSET MANAGEMENT

NOUS RECRUTONS UN (E)



OFFRE D'EMPLOI

STAGIAIRE CONSEILLER CLIENTELE

Agence Bridge Bank Group Côte d'Ivoire SAN-PEDRO

BRIDGE ASSET MANAGEMENT recrute **un(e) Stagiaire Conseiller(e) Clientèle**, au sein de l'Agence Bridge Bank Group Côte d'Ivoire à San-Pédro.

Sous la responsabilité du Conseiller en Investissements Financiers de BAM, le titulaire du poste a pour mission la commercialisation des Fonds Commun de Placement de Bridge Asset Management.

À ce titre, il/elle devra réaliser les activités et tâches principales suivantes :

Développement commercial

- Prospecter de nouveaux clients ;
- Assurer la mobilisation de l'épargne par la vente des FCP BRIDGE ;
- Assister les commerciaux de BBGCI dans leur processus de vente de FCP BRIDGE ;
- Participer en étroite collaboration avec le conseiller en investissement BAM et la directrice réseau BBGCI à l'élaboration de la stratégie commerciale des produits BAM en agence ;
- Écouter et comprendre les souhaits (besoins) et les préférences des clients et trouver des solutions adaptées ;
- Recommander aux clients et prospect BAM l'ouverture de compte courant BBGCI et les rediriger vers les commerciaux BBGCI au besoin.

Gestion de la relation client

- S'assurer du remplissage intégral des formulaires de souscription et documents d'ouverture de comptes et de la complétude du dossier client ;
- Faire le suivi et assurer l'archivage des dossiers clients ;
- Etablir et maintenir un contact régulier avec la clientèle ;
- Réceptionner et traiter les réclamations des clients et assurer la mise à jour des dossiers clients ;
- Trouver des moyens innovants et créatifs d'atteindre et de fidéliser la clientèle cible.

Management & organisation

- Maintenir le fichier de traçabilité des prospects et souscriptions BAM en agence ;
- Assurer un reporting périodique au Conseiller en investissements financiers BAM ;
- Assurer la transmission des dossiers administratifs de souscription au Conseiller en investissements financiers.

Gestion du risque

- Evaluer la prise de risque du client et lui recommander les produits appropriés ;
- Respecter les procédures en vigueur.

Profil :

- Bac +3/4 en Gestion commerciale, finance, marketing ;
- Minimum 06 mois d'expérience commerciale.

Compétences souhaitées :

- Techniques de vente, de négociation et de communication ;
- Connaissance des produits et services bancaires ;
- Capacité à gérer et développer un portefeuille client ;
- capacité à planifier et organiser ses activités ;
- Coopération transversale ;
- Capacité à influencer et convaincre ;
- Culture client.

Nous réceptionnons vos candidatures jusqu'au **Mardi 20 octobre 2026** à l'adresse ci-après :

rh@bridge-asset-management.com

Nous vous prions de bien vouloir mentionner l'intitulé du poste en objet du mail.

Filiale spécialisée en gestion d'actifs et conseil en investissement de **BRIDGE GROUP WEST AFRICA**, vous offre des services de premier plan pour réaliser vos ambitions financières.

La réussite de notre entreprise est déterminée par le bien-être à long terme des personnes que nous servons. Notre approche vise à proposer des résultats de placement exceptionnels et des conseils éclairés aux clients.

N°9

CLASSEMENT UEMOA

+90 MDS

ACTIFS SOUS GESTION

09

ANNEES

rh@bridge-asset-management.com[www. bridge-am.com](http://www.bridge-am.com)

Immbeuble THE ONE
33, rue de la Cannebière, Commune de Cocody
01 BP 2417 ABIDJAN 01 - CÔTE D'IVOIRE