

Conseiller·ère Clientèle Particulier·ère H/F

Informations générales



Entité

Nous sommes la banque de celles et ceux qui transforment leurs rêves en projets et leurs projets en réalité. Nous souhaitons faire de notre banque le leader de l'accompagnement des français-es qui entreprennent.

C'est grâce à nos 16 400 collaborateur·rices que LCL a été élu Service Client de l'Année 2026 dans la catégorie « Banque de réseau pour les particuliers » : une reconnaissance de notre ambition d'être N°1 de la satisfaction client.

En tant que Banque nationale urbaine, filiale du groupe Crédit Agricole, nous sommes un partenaire solide de plus de 6 millions de client·es. Nous nous appuyons sur un vaste réseau : plus de 1 400 implantations commerciales et 3 réseaux de marchés de clientèle (Banque de Proximité, Banque Privée et Banque des Entreprises, Institutionnels et Gestion de Fortune).

En agissant chaque jour dans l'intérêt de la société, nous sommes un groupe engagé en faveur des diversités et de l'inclusion et plaçons l'humain au cœur de toutes nos transformations. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Nous nous engageons également pour la décarbonation et l'accompagnement des transitions, en visant un impact social positif et en encourageant une société entrepreneuriale.

Référence

2026-108750

Date de début de diffusion

13/02/2026

Date de mise à jour

15/06/2026

Description du poste

Type de métier

Types de métiers Crédit Agricole S.A. - Commercial / Relations Clients

Intitulé du poste

Conseiller·ère Clientèle Particulier·ère H/F

Type de contrat

CDI

Poste avec management

Non

Niveau de classification

F

Missions

Chez LCL, aller de l'avant, c'est accompagner chaque projet de vie avec expertise.

Être **Conseiller·ère Clientèle Particulier·ère** chez LCL, c'est être **le-la partenaire privilégié·e qui transforme les projets de nos client·es en réalités concrètes**. Vous incarnez l'Énergie d'Entreprendre en les accompagnant dans chaque moment clé de leur vie. Votre rôle est de bâtir une relation de confiance durable basée sur votre écoute et votre expertise bancaire et assurantielle.

Vos missions principales :

- **Gérer, développer et fidéliser un portefeuille de client·es particulier·ères**, en utilisant une approche Know Your Customer (KYC) pour une connaissance client approfondie et personnalisée.
- **Identifier les besoins** (crédit immobilier, crédit à la consommation, épargne, assurance) **et commercialiser des solutions sur mesure qui les aident à concrétiser leurs projets**.
- **Assurer la gestion courante des comptes et le suivi précis des dossiers**, tout en veillant au respect des procédures et à la rentabilité globale de la relation.
- **Travailler en étroite collaboration avec l'ensemble des expert·es** de votre agence (Accueil, Patrimoine, etc.) pour offrir une expérience client complète et parfaitement fluide.

Votre futur environnement :

Rejoignez notre multi-site à **Beauvais ou à Méru : 19 entrepreneur·ses du quotidien**, uni·es par l'ambition d'accompagner les projets de nos client·es.

Votre Manager : **Quentin, le Directeur d'Agence** vous accompagnera en privilégiant **l'esprit d'équipe, la cohésion, la co-construction des objectifs et l'accompagnement de proximité**.

Le multi-site : Nos 2 agences de Beauvais et Méru forment un seul multi-site **collaboratif, rejoignez l'une des 2 agences !**

Votre évolution professionnelle compte pour nous :

Nous vous proposons un **accompagnement** et des **formations** tout au long de votre carrière au sein de LCL, mais également au sein du Groupe Crédit Agricole.

Chaque année, plus de 3000 collaborateur·rices réalisent une **mobilité** au sein de LCL, soit un taux de plus de 18% par an.

Bien plus qu'un poste, construisons ensemble votre projet professionnel.

Compléments

Nos avantages :

- **Package global de rémunération attractif** : une Rémunération Fixe complétée par une Rémunération Variable de la Performance ainsi qu'un accès au Plan d'épargne Groupe, des primes d'intéressement et participation aux bénéfices de l'entreprise et un abondement
- **Congés supplémentaires** relatifs à la convention collective bancaire
- **Tarifs préférentiels bancaires et avantages CSE**
- Jusqu'à 33 jours de **télétravail** par an
- Un accès au Pass LCL (worklife) : aide **frais de crèche et de garde, titres-restaurant, aide à l'équipement télétravail**
- **Couverture santé et prévoyance avec garanties étendues**
- Forfait et avantages pratiques « **mobilité durable** » pour les velotafeurs

Notre processus de recrutement :

Nous sommes un groupe engagé en faveur de la diversité et de l'inclusion, et tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap. C'est dans cette optique que nous avons construit un processus de recrutement transparent et équitable :

- Passation du **questionnaire Assessfirst**
- Premier échange téléphonique avec un **recruteur (RH)**
- Entretien avec un **recruteur (RH)**
- Entretien avec un **manager métier**

Localisation du poste

Zone géographique

Europe, France, Hauts-de-France, 60 - Oise

Ville

Méru

Télétravail

occasionnel

Critères candidat

Niveau d'études minimum

Bac

Formation / Spécialisation

Diplômé.e d'un Bac minimum ou d'un diplôme bancaire

Niveau d'expérience minimum

0 - 2 ans

Expérience

Vous avez une expérience en relation client d'au moins 1 an en banque, en assurance, courtage, ou immobilier OU vous avez obtenu un BTS/Licence Banque.

Compétences recherchées

- **Sens du relationnel et écoute** : votre approche favorise immédiatement le lien et la confiance pour une relation durable avec la clientèle.
- **Sens commercial et esprit de conquête** : vous avez la capacité de détecter les opportunités et de convaincre, contribuant activement à la performance commerciale.
- **Analyse et sens critique** : vous évaluez avec discernement la situation globale de vos clients (risques, rentabilité, projets) pour proposer des solutions pertinentes.
- **Sens du collectif** : fort de votre esprit d'équipe vous contribuez activement à la réussite collective.
- **Rigueur et organisation** : vous garantisiez la précision et l'efficacité dans le traitement des opérations et le suivi des dossiers.
- **Maîtrise digitale et adaptabilité** : vous utilisez avec aisance les outils numériques pour accompagner nos client-es dans l'ère digitale, et votre adaptabilité vous permet de répondre efficacement aux situations et aux besoins variés.

Demandeur

Nb de postes à pourvoir

2

Suivi par

Nom du responsable

DAURAT

Prénom du responsable

LAURIANE

Email du responsable

lauriane.daurat@lcl.fr