Coverage et Investment Banking

Le département Coverage and Investment Banking regroupe les banquiers conseils de Crédit Agricole CIB (Senior Bankers) ainsi que les activités de Banque d'Investissement (Fusion-Acquisitions, Introductions en bourse, etc.).

Le Coverage est au centre de l'organisation de la Banque en tant que responsable de la gestion des clients (revenus et profitabilité). Il est en charge de la relation-client afin de lui proposer l'ensemble des produits de la banque ainsi que de la gestion du risque de contrepartie.

CIB est organisé en 8 pôles correspondant aux besoins de nos Grands Clients Corporate et Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI).

Relation clients **Investissement**
Finance responsable **International**
Solutions **Stratégie** **Performance**
Conseil **Transversalité**
Finance durable

32 pays

420 collaborateurs

dont **64%** à l'international

ORGANISATION DU COVERAGE

DIRECTION DES GRANDS COMPTES FRANCE (COVERAGE FRANCE)

Suivre et offrir aux clients français Corporate Grands Comptes une gamme complète de services et produits répondant à leurs besoins.
Coordooner et piloter les actions de l'ensemble des lignes métiers de Crédit Agricole CIB et du Groupe.

RÉSEAU INTERNATIONAL

Constitué des pays européens et pour le reste du monde de 3 régions :
- Amériques (hub : New York)
- Asie - Pacifique (hub : Hong Kong)
- Moyen Orient - Afrique du Nord (Dubaï).

Un dispositif de banquiers conseil et de lignes métiers est présent dans chaque pays.
Fournir une assistance sur mesure à l'international envers les clients de marché intermédiaire auprès du groupe Crédit Agricole (Banque régionales, LCL, filiales à l'étranger, BPI-Banque de Proximité à l'International, etc.).

DIRECTIONS REGIONALES FRANCAISES (DRF)

Proposer aux Caisses régionales les prestations de la BFI pour la couverture d'une clientèle régionale d'entreprises, d'institutionnels et de collectivités locales.

COVERAGE MONDIAL

Une approche mondiale et coordonnée de toutes les entités Crédit Agricole CIB en ligne avec la stratégie de la banque.
Diffuser une «culture Coverage» dans un cadre de performance commun et dans un objectif d'optimisation opérationnelle de la banque.

ORGANISATION DES MÉTIERS / PRODUITS

GLOBAL INVESTMENT BANKING

Proposer aux grands clients de la Banque son expertise en terme de conseil stratégique dans le cadre d'opérations de haut de bilan (y compris l'exécution des transactions).
Structurer et exécuter également des financements spécialisés.

SUSTAINABLE BANKING

Assurer, conjointement avec les lignes métiers, l'origination et l'exécution de transactions financières qualifiées de sociales ou environnementales (émissions vertes, émissions sociales et investissements à impacts sociaux et environnementaux) pour les clients Corporate et Institutionnels.

PRIVATE EQUITY ET FUNDS

Proposer aux entreprises des produits actions structurés et son expertise en termes de management stratégique (rachat, développement à l'international, consolidation, optimisation de l'efficacité opérationnelle, digitalisation ou mise en place de politiques ESR.

INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Être en charge du Coverage dédié aux Institutions Financières (Banques, Etablissement financiers, Assurances). Des Senior Bankers expérimentés principalement basés à Paris gèrent globalement l'activité tout en s'appuyant localement sur les différentes implantations de CACIB.

Quelques exemples de postes

GLOBAL RELATIONSHIP MANAGER H/F

En binôme avec un Senior Banker, vous contribuez au développement de relations durables et profitables avec un portefeuille de clients corporates.

Vos missions :

- analyser les informations, préparer les rendez-vous et pitchs clients ;
- coordonner l'action commerciale avec les secteurs d'activité, les lignes métiers et le réseau international ;
- préparer les revues stratégiques et les revues de risques ;
- suivre les opérations du portefeuille clients en liaison avec les lignes métiers ;
- analyser et suivre la rentabilité client dans ses différentes composantes (revenus, consommation de fonds propres, etc.) ;
- construire et suivre les budgets clients ;
- préparer les dossiers KYC (Know Your Customer).

ANALYSTE M&A H/F

Vous avez un rôle de conseil et vous participez activement tant à l'origination qu'à l'exécution des opérations de fusions & acquisitions en France et à l'international.

Vos missions :

- assurer un rôle de conseil auprès de sociétés ou de fonds d'investissement ;
- superviser des opérations de fusions & acquisitions en France et à l'international : analyse sectorielle, analyse financière, valorisation, préparation des présentations à l'attention des clients ou des cibles du département ;
- exécuter les opérations : organisation des process, travaux de modélisation et de valorisation, rédaction de mémorandums d'informations et de management, présentations, structuration des opérations, interactions avec les autres conseils juridiques, financiers et techniques, contact régulier avec les clients.

SENIOR BANKER H/F

Vous êtes en charge de développer et de piloter la relation commerciale globale de la Banque avec les clients Grands Comptes de votre portefeuille.

Vos missions :

- développer avec les clients des relations durables et profitables pour la Banque (multi-produits, multi-géographies) ;
- entretenir une relation de haut niveau avec le top management des clients ;
- comprendre la stratégie et la situation financière des clients pour anticiper leurs besoins ;
- comprendre les enjeux et spécificités liés aux secteurs d'activité des clients ;
- piloter et coordonner les équipes métiers de la Banque en relation avec les clients pour leur proposer les solutions les plus appropriées ;
- obtenir des mandats de qualité et rentables en lien avec la stratégie de la Banque et en optimisant la consommation de ressources rares ;
- définir la stratégie de développement de la relation commerciale ;
- piloter la rentabilité et les objectifs commerciaux par client ;
- comprendre et anticiper les risques liés aux activités de la BFI et suivre les risques de contrepartie avec les lignes métiers.

PROFILS RECHERCHÉS

- Université / Ecoles de Commerce ou d'Ingénieur
- Spécialisation en finance
- Sens de l'analyse et de la synthèse
- Sens de la confidentialité
- Sens du service client
- Capacités rédactionnelles
- Capacité à travailler en équipe
- Aisance relationnelle
- Éthique & conformité
- Anglais courant

Les +

Excellence de la relation clients

Expertise sectorielle

Forte dimension internationale

Transversalité : contact avec tous les produits et métiers de la Banque

Métiers au cœur de l'actualité économique

Courbe d'apprentissage très rapide

Pour postuler, rendez-vous sur www.jobs.ca-cib.com

POUR VOUS... #TOUT COMMENCE ici...

©Gettyimages - LONSDALE
Réalisé par CA Immobilier - Production Graphique