

FAMILLE MÉTIERS

FRONT OFFICE

SALES TRADER

CODE MÉTIER

MFI114

CODE ROME ASSOCIÉ

C1301 – FRONT OFFICE MARCHÉS FINANCIERS

AUTRES APPELLATIONS EN FRANÇAIS

NÉGOCIATEUR EN BOURSE
VENDEUR PRODUITS DE MARCHÉS FINANCIERS

AUTRES APPELLATIONS EN ANGLAIS

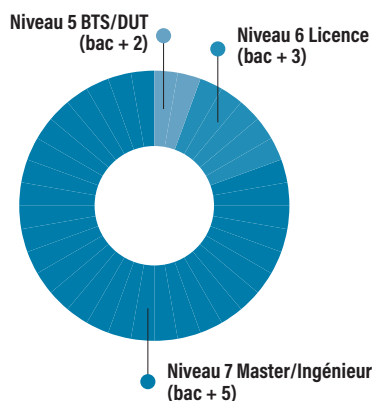
SALES

CHIFFRES CLÉS - FAMILLE MÉTIERS

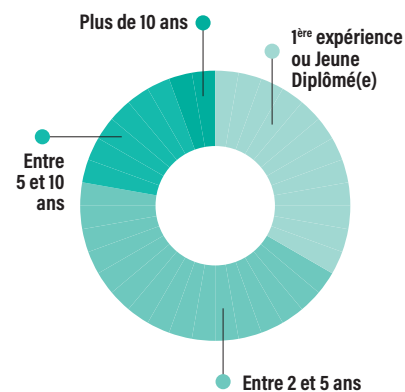
1450



Emploi actuel famille
à laquelle ce métier appartient



Niveaux de formation demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient



Niveaux d'expérience demandés
dans les offres d'emploi de la famille
à laquelle ce métier appartient

PRÉSENTATION DU MÉTIER

FINALITÉ DU MÉTIER

Le Sales Trader recueille les instructions d'achat et de vente des clients et exécute leurs ordres de marché. Il noue et entretient la relation avec ses clients en vue de leur proposer des stratégies d'investissement et de leur fournir des flux d'informations marché.



PRÉSENTATION DU MÉTIER

ACTIVITÉS PRINCIPALES

ÉTUDIER L'INFORMATION ÉCONOMIQUE, FINANCIÈRE, ET L'ACTUALITÉ POUVANT IMPACTER LES MARCHÉS :

Selon le type d'entreprise, le Sales Trader suit les indices de référence, les valeurs boursières, et réalise des courbes d'évolution des produits financiers. Il estime les risques de perte financière, la marge par rapport à la durée de l'investissement et au prix du produit. Le Sales Trader suggère des orientations d'achats, une stratégie d'investissement. Il émet des ordres vente/d'achat pour ses clients finaux. Il actualise les fichiers clients, répertorie les ordres de vente/d'achat passés sur la période et les communique au service middle et back-office.

EFFECTUER DES OPÉRATIONS SUR DES MARCHÉS FINANCIERS :

Il peut exercer sur divers types de marchés : marché des matières premières (ex : métaux, matières premières), produits dérivés (leviers, etc.), marché d'actions, marchés des taux d'intérêts (monétaire, obligataire), marché des devises ou Forex. Le Sales Trader exerce une activité demandant une évaluation des savoirs définie par l'Autorité des Marchés Financiers.

EFFECTUER LA GESTION DE PORTEFEUILLES D'ACTIFS FINANCIERS :

Le Sales Trader contrôle les mouvements de devises. Il pilote et oriente le Trader. Après avoir vérifié la conformité du traitement des opérations boursières (ex : procédures de l'autorité des marchés financiers), il met en œuvre les mesures correctives. Le Sales Trader fournit un appui technique auprès des équipes commerciales sur le montage de produits complexes (émission de titres, emprunt obligataire...).

CONDITIONS DE TRAVAIL

LE RYTHME DE TRAVAIL

Il est très soutenu et très variable, selon l'activité globale des marchés. Le rythme fluctue au cours d'une journée et exige une résistance à la charge de travail et une adaptation rapide face aux choix à effectuer en temps réel.

LES DÉPLACEMENTS

Le Sales Trader se déplace régulièrement pour visiter les clients. Selon l'entreprise pour laquelle il travaille, ses déplacements peuvent se faire jusqu'à l'internationale.

PRINCIPALES COMPÉTENCES ATTENDUES

COMPÉTENCE ATTENDUE	NIVEAU ATTENDU	TYPE DE COMPÉTENCES
Créer et maintenir une relation de confiance	4	COMPORTEMENTALE
Négocier en respectant la réglementation en vigueur	4	TECHNIQUE
Encadrer une équipe	4	COMPORTEMENTALE
Travailler en équipe	3	COMPORTEMENTALE
Conseiller sur une demande de produit ou support financier	3	TECHNIQUE
Prospecter et identifier des opportunités d'affaires	3	ORGANISATIONNELLE
Maîtriser les outils logiciels métiers	3	TECHNIQUE
Collecter et analyser les données et besoins clients	4	TECHNIQUE
Transmettre un ordre d'achat ou de vente au service middle ou back-office	4	TECHNIQUE
Assurer l'intégrité des pratiques sur les marchés	4	TECHNIQUE
Anticiper l'impact de la réglementation liée aux produits et marchés financiers (nationale, européenne, internationale)	4	TECHNIQUE
Communiquer efficacement	4	COMPORTEMENTALE

1. Notions 2. Avancé 3. Maîtrise 4. Expertise



SALES TRADER

LES FORMATIONS POTENTIELLES

LES FORMATIONS RECOMMANDÉES GÉNÉRALES

- FRAUDE INTERNE / EXTERNE
- PRÉVENTION DE LA CORRUPTION
- ABUS DE MARCHÉ
- CERTIFICATION AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS (AMF)
- RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

LES FORMATIONS RECOMMANDÉES SPÉCIFIQUES AU MÉTIER

- MIF 2 (MARKETS IN FINANCIAL INSTRUMENTS DIRECTIVE)

LES AUTRES CERTIFICATIONS ET DIPLÔMES POTENTIELS

(liste non-exhaustive ne valant pas (dés)approbation d'une certification)

■ MASTER - ECONOMIE ET FINANCE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34554>

■ LICENCE PROFESSIONNELLE - ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/30181>

■ EXPERT EN BANQUE ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE (MS)

(<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35651>)

■ CONSEILLER FINANCIER

(<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31924>)

■ DU - GESTION DE PATRIMOINE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34549>

■ MASTER - FINANCE

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32159>

■ MANAGER EN GESTION DE PATRIMOINE FINANCIER (MS)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34584>

LES MOBILITÉS POTENTIELLES

(liste non-exhaustive ne valant pas (dés)approbation d'une certification)

VERS CE MÉTIER (MÉTIER DE PROVENANCE)

SALESMAN

NÉGOCIATEUR

ANALYSTE FINANCIER / CRÉDIT

DATA ANALYST

DEPUIS CE MÉTIER (MÉTIER DE DESTINATION)

BROKER