

FAMILLE MÉTIERS

FRONT OFFICE

## LISTING SALES MANAGER (INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ)

### CODE MÉTIER

MFI112

### CODE ROME ASSOCIÉ

C1301 – FRONT OFFICE MARCHÉS FINANCIERS

### AUTRES APPELLATIONS EN FRANÇAIS

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT MARCHÉS COTÉS

RESPONSABLE CLIENTS ÉMETTEURS

### AUTRES APPELLATIONS EN ANGLAIS

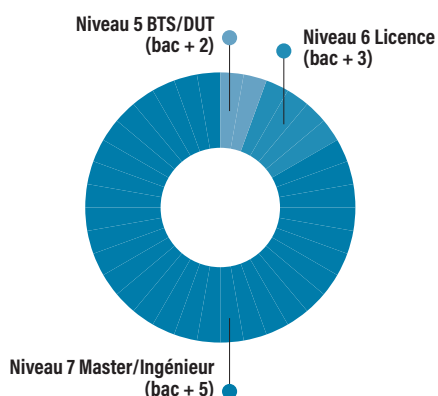
COUNTRY SALES LISTING MANAGER

### CHIFFRES CLÉS - FAMILLE MÉTIERS

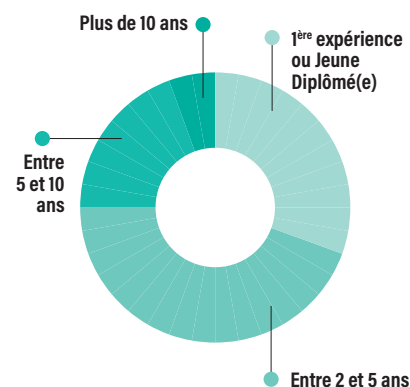
1 450



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 Listing Sales Manager identifie, évalue et accompagne les nouvelles opportunités auprès des émetteurs nouveaux et existants sa zone de couverture géographique (« introduction sur l'infrastructure de marché » ou « marché primaire »)



## LISTING SALES MANAGER (INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ)

### PRÉSENTATION DU MÉTIER

#### ACTIVITÉS PRINCIPALES

##### ACCOMPAGNER LES ÉMETTEURS EXISTANTS :

Le Listing Sales Manager assure un lien constant avec les marchés. Il oriente les émetteurs déjà cotés dans leurs opérations courantes et exceptionnelles (ex : opérations sur titres, offres publiques) à l'aide des outils et produits d'Euronext, dont il est responsable du développement sur sa zone de couverture géographique.

##### IDENTIFIER, ÉVALUER ET ACCOMPAGNER LES NOUVELLES OPPORTUNITÉS DE COTATION :

Grâce au réseau professionnel qu'il développe sur sa zone géographique (ex : pôles de compétitivité, clubs d'entreprises, CCI), il identifie les projets, initiatives et émetteurs potentiels qui pourraient se développer par l'intermédiaire de la cotation et de ses avantages. Il évalue leur potentiel et accompagne l'ensemble du processus de nouvelle cotation, en relation avec les autres services Euronext et les autres parties prenantes (ex : banquiers et avocats d'affaires).

##### DÉVELOPPER L'ÉCOSYSTÈME DE SA ZONE DE COUVERTURE :

Il permet à son portefeuille de clients émetteurs d'interagir entre eux pour partager des opportunités et retours d'expérience. Il exerce un travail de pédagogie sur les caractéristiques et avantages des marchés boursiers, afin de nourrir la réflexion des entreprises de sa zone de couverture géographique, émettrices ou non. Il participe ainsi au développement de la notoriété locale, nationale et internationale des émetteurs et d'Euronext.

### CONDITIONS DE TRAVAIL

#### LE RYTHME DE TRAVAIL

Il est élevé et variable selon les besoins des entreprises émettrices et du travail auprès de l'écosystème local (ex : événements, petits-déjeuners).

#### LES DÉPLACEMENTS

Il se déplace régulièrement sur sa zone de couverture géographique régionale pour rencontrer les projets et émetteurs, avec des déplacements nationaux et internationaux ponctuels.

#### PRINCIPALES COMPÉTENCES ATTENDUES

COMPÉTENCE ATTENDUE	NIVEAU ATTENDU	TYPE DE COMPÉTENCES
Communiquer efficacement	4	COMPORTEMENTALE
Prospecter et identifier des opportunités d'affaires	4	ORGANISATIONNELLE
Encadrer une équipe	3	TECHNIQUE
Définir une stratégie commerciale	4	ORGANISATIONNELLE
Assurer une veille sur les produits et supports financiers	3	TECHNIQUE
Organiser des visites, événements ou opérations (phoning...)	4	COMPORTEMENTALE
Concevoir des supports d'information et de communication	3	COMPORTEMENTALE
Assurer le suivi qualité d'un dossier / produit / support financier	2	TECHNIQUE
Étudier la faisabilité juridique, fiscale, économique et technique d'une solution financière	3	TECHNIQUE
Anticiper les freins et accompagner le changement auprès des acteurs projet	3	ORGANISATIONNELLE
Utiliser l'anglais en contexte professionnel	2	COMPORTEMENTALE
Gérer et mettre en valeur un partenariat (externalisation...)	2	ORGANISATIONNELLE

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



## LISTING SALES MANAGER (INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ)

### 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

-

### 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>

#### ■ EXPERT EN BANQUE ET INGÉNIERIE FINANCIÈRE (MS)

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

#### ■ 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)

MARKET ANALYST (INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ)  
PRODUCT MANAGER TRADING ACTION (INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ)

#### DEPUIS CE MÉTIER (MÉTIER DE DESTINATION)

PRODUCT MANAGER TRADING ACTION (INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ)