

## OFFRE CDI

# VENTE ET DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL SERVICES FINANCIERS

### CONTEXTE

ESTER ([www.esterfinance.com](http://www.esterfinance.com)), société fondée en 2009 par trois anciens des salles de marché, offre à ses clients une expertise approfondie sur toutes les classes d'actifs : taux, change, inflation, matières premières, actions.

Dans son cœur de métier de « Hedging Advisory », les 15 consultants d'ESTER accompagnent plus de 130 clients de toutes tailles dans les secteurs suivants :

- **Energies renouvelables** : de petits parcs solaires en France à de gros projets off-shore en Pologne
- **Infrastructures** : d'autoroutes en Croatie à des réseaux de fibre aux Royaume-Uni
- **Fonds de Private Equity** : financements type LBO et M&A
- **Investisseurs immobiliers** : actifs « prime » ou développements
- **Corporates** de toutes tailles

sur la couverture de taux et/ou de change de leur projets, acquisitions ou transactions Corporate.

L'activité d'ESTER est en fort développement en France et à l'international (plus de 50% des missions concernent déjà des clients et/ou projets hors de France).

### MISSIONS

Le ou la candidat(e) sera en charge d'apporter ses compétences et son énergie au développement commercial de l'activité. Ses responsabilités seront variées, et incluront notamment :

- **Identification et acquisition de nouveaux clients** : Identification de prospects / transactions, échanges avec ces prospects jusqu'à la signature du mandat (revue du périmètre d'intervention, négociation éventuelle...)
- Déplacements en France et à l'étranger
- **Maintien de contacts réguliers avec des clients existants** en vue d'aboutir à des nouveaux mandats
- Préparation de la **réponse à des RfPs** le cas échéant
- Suivi des missions et de la facturation
- Alimentation des outils internes (CRM, Outil de suivi des missions, etc...)
- Préparation et mise à jour des brochures commerciales et lettres clients
- Gestion des outils de communication/marketing
- Aide à l'organisation éventuelle de conférences clients

Les missions sont exercées en **présentiel** dans les locaux de la société ESTER au 39 rue des Mathurins, 75008 Paris.

## **PERSPECTIVES**

Bénéficiant de formations techniques et d'une interaction permanente avec l'ensemble des membres de l'équipe, le candidat développera les compétences suivantes :

- Principes et principaux **produits de couverture des risques de marché** : il suivra de nombreuses formations internes sur ces sujets
- Connaissance des structures et acteurs (sponsors, banques, avocats, conseils) **du financement de projet et du Private Equity**
- Compréhension des **enjeux de la couverture des risques de marchés** pour les investisseurs privés

## **PROFIL RECHERCHÉ**

- Expérience réussie de quelques années dans un rôle similaire valorisée
- Bonne compréhension et intérêt pour la finance de marché, en particulier sur les produits dérivés. Bonne compréhension et intérêt pour les enjeux économiques et financiers des entreprises et des fonds d'investissements
- Formation Bac+5, Master 1-2 Grande Ecole ou Université de rang 1
- Détermination, autonomie et proactivité. Rigueur, sens de l'organisation
- Excellente maîtrise du pack Office (Word, Excel, Powerpoint)
- Parfaite communication, à l'oral comme à l'écrit, en **français et en anglais**

## **POSTULER**

Cette opportunité vous intéresse et vous vous sentez qualifié(e) ?

Pour toute candidature, veuillez envoyer un CV à l'adresse suivante :

**recrutement\_commercial@esterfinance.com**