

AVIS DE RECRUTEMENT

INTERNE & EXTERNE

AFG BANK Côte d'Ivoire recherche :

CHARGE DE CLIENTELE PARTICULIERS

🎯 MISSIONS

Rattaché à la Direction du réseau, le Chargé de Clientèle des Particuliers aura pour mission la recherche permanente et la fidélisation des clients, la commercialisation de produits, le développement d'un portefeuille clients (marché des Particuliers).

🏢 ACTIVITES (non exhaustives)

Missions Principales

- Gérer et développer des portefeuilles clients de l'agence sur le marché des particuliers,
- Négocier et vendre l'offre crédits, placements, produits et services adaptée aux besoins des clients dans le cadre de la stratégie commerciale définie,
- Suivre le risque et assurer le recouvrement commercial,

Planification de l'activité

- Gérer et analyser régulièrement un portefeuille clients

Pilotage de l'activité

- Suivre quotidiennement ses réalisations (entretiens clients/prospects et vente)
- Rendre compte, chaque semaine, de son activité et de ses réalisations (visites clientèle et prospection.
- Analyser ses réalisations avec le directeur de l'agence et déterminer un plan d'action pour corriger les écarts.
- Instruire le sort des valeurs en dépassement.
- Suivre le risque et assurer le recouvrement commercial
- Assurer le suivi des produits à échéance (DAT, BDC, Crédit...)

Vendre pour fidéliser, vendre pour conquérir

- Accueillir et prendre en charge les clients (ouverture de compte, la monétique...)
- Conseiller les clients,
- Instruire les dossiers de crédits dans le respect des procédures
- Suivre et/ou assurer, le service après-vente avec un souci d'efficacité commerciale et du respect des délais.

👤 POSITIONNEMENT

Direction/Département : Direction des Particuliers et Professionnels
Hiérarchie :
N+1 : Responsable d'Agence
N-1 : Agent de Guichet
Catégorie : Cadre
Localisation du poste : Abidjan et intérieur du pays

🔍 PROFIL RECHERCHE

Bac +2/3 (Finance, Banque, Commerce ou équivalent) avec au moins 2 à 3 ans d'expérience professionnelle au sein de la banque. Age de 25 à 35 ans au plus.

Qualité : Sens de l'accueil et de l'écoute, bonne aptitude commerciale, bonne capacité de négociation.

Atout : Maîtrise du progiciel bancaire, connaissance de la réglementation bancaire et des risques de crédits.