

🎯 MISSIONS

Superviser le personnel d'agence, et assurer le développement de la qualité et la rentabilité de l'ensemble des prestations à la clientèle. Concevoir la stratégie commerciale et managériale de son agence, en déroulant le plan d'actions commerciales et en coachant l'équipe sur la force de vente pour l'atteinte des objectifs individuels et collectifs de l'agence.

🛠️ ACTIVITES (non exhaustives)

- Assumer la responsabilité globale de l'activité du point de vente
- Mobiliser les ressources financières ;
- Développer un portefeuille de clients particuliers et professionnels selon la typologie du fonds de commerce ;
- Développer la performance commerciale et le PNB ;
- S'assurer de l'intégrité des fonds avec les membres de son équipe ;
- Négocier les conditions financières ;
- Veiller à la rentabilité de l'ensemble des prestations ;
- Effectuer une analyse financière des entreprises professionnelles ;
- Concevoir la stratégie commerciale et managériale de son agence
- Superviser et contrôler l'action commerciale (prospection, activité de crédit, et vente de tous les autres produits).
- Concevoir la stratégie commerciale et managériale de son agence
- Appliquer et faire appliquer les règles et réflexes de l'accueil ;
- Veiller à la qualité du service dans son point de vente et gérer les réclamations de la clientèle ;
- Assurer son rôle de représentation dans la zone géographique d'influence de son agence ;
- Mettre en œuvre les actions du Marketing et de la Communication, assurer un monitoring de l'activité commerciale par agent et par produit vendu et tenir les statistiques hebdomadaires et mensuelles relatives à l'atteinte des objectifs (PNB, mobilisation ressources, etc.) ;
- S'assurer, par des contrôles, du bon fonctionnement et de la qualité des prestations du service après-vente (SAV).

👤 POSITIONNEMENT

Direction/Département : Direction de la Clientèle des Particuliers et Professionnels

Hiérarchie :

N+1 : Responsable Groupe d'Agence

Catégorie : Cadre

Localisation du poste : Abidjan et intérieur du pays

🔍 PROFIL RECHERCHE

Bac +4/5 (Finance, Banque, Comptabilité, Diplômes bancaires BP3/ITB, École de Commerce, Economie) avec au moins 7 ans d'expérience professionnelle réussie à un poste similaire dans une banque ou un établissement financier.

Compétences techniques exigées

- Large connaissance en techniques d'analyse mathématique, financière, de la Comptabilité bancaire, des outils statistiques ;
- Bonne connaissance des techniques de financement ;
- Capacité à ficeler des contrats et à en définir les termes ;
- Maîtrise du système de gestion de la clientèle et de la Caisse ;
- Bonne connaissance de la réglementation bancaire relative à son activité ;
- Avoir des bases juridiques et fiscales.

Compétences comportementales exigées

- Sens du management ;
- Sens de l'écoute active ;
- Sens de l'initiative ;
- Sens de l'éthique et de la responsabilité ;
- Qualité relationnelle ;
- Savoir analyser et synthétiser ;
- Faire preuve de discrétion ;
- Capacité d'adaptation ;
- Discrétion.