ANNONCE DE VACANCE

BACM/DRH/29-07-2024

Intitulé du poste : Responsable Marché des Professionnels

Direction : Direction de la Clientèle des Particuliers et des Professionnels Lien hiérarchique : Directeur de la Clientèle des Particuliers et des Professionnels

Lieu de fonction : **Douala** Statut : **Cadre**

Contrat : À durée indéterminée
Zone de publication : Interne et externe

Mission principale : Définir la stratégie de développement de la clientèle des professionnels tout en effectuant un pilotage rigoureux à travers les outils mis à sa disposition afin d'assurer l'atteinte des objectifs.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

1. Développement de la politique commerciale

- Définir les axes de la politique commerciale de son compartiment en adaptant les orientations nationales et régionales aux caractéristiques locales.
- Rechercher le développement du fonds de commerce afin d'en optimiser la rentabilité ;
- Définir les objectifs de production des collaborateurs ;
- Concevoir des plans d'actions ;
- Analyser périodiquement les résultats en termes de mise en œuvre du plan d'action, d'évolution des risques, de réalisation des objectifs et de rentabilité ;
- Décider des éventuelles actions correctives, et au besoin ; les faire remonter au niveau de la Direction des Particuliers et des Professionnels ;
- Organiser et superviser le contrôle des risques, s'assurer de la qualité des cotations et assurer la gestion des dossiers difficiles les plus importants.

2. Formation et renforcement des capacités de l'équipe commerciale

- Assurer une présence régulière dans les entités commerciales pour :
- Analyser avec les commerciaux Pro les performances de leurs activités par rapport aux objectifs définis dans le plan d'action et conseiller sur les éventuelles actions correctives ;
- Animer périodiquement des réunions avec les membres de son équipe ;
- Planifier et animer des formations en vue de renforcer les capacités des équipes ;
- Evaluer l'ensemble des collaborateurs placés sous sa responsabilité directe.

3. Pilotage de l'activité

- Fixer des objectifs aux collaborateurs et contrôler les résultats de ses équipes ;
- Suivre les différentes campagnes commerciales ;
- S'assurer de la déclinaison et de la réalisation des stratégies définies ;
- Utiliser efficacement les outils de pilotage mis à sa disposition ;

QUALIFICATIONS ET EXPÉRIENCE REQUISES	COMPÉTENCES REQUISES
 Bac + 4 minimum en Gestion, Banque Finances, Gestion et Technique Commerciale ou toute autre discipline similaire; Expérience minimum de trois (03) ans à un poste similaire, dans le domaine bancaire; Le bilinguisme (français – anglais) serait un atout. 	* Savoirs * Bonnes connaissances en analyse financière * Connaissance de la réglementation bancaire et des risques bancaires * Connaissance en gestion et administration des entreprises * Savoir-faire * Maîtrise des techniques bancaires * Maîtrise des techniques de négociation commerciale * Maîtrise des techniques d'analyse et de gestion des risques professionnels * Bonnes aptitudes rédactionnelles * Utilisation de Flexcube * Maîtrise des applications de bureautique (Microsoft PowerPoint – Excel - Word) • Savoir-être * Intégrité / probité * Techniques de Management / autonomie / innovation * Organisation / méthode / rigueur * Orientation résultats * Sens de l'analyse / synthèse * Aisance relationnelle * Écoute

Dépôt des Candidatures

Envoyez votre curriculum vitae à <u>rh.recrutement@banqueatlantique.cm</u> au plus tard le <u>vendredi 02 août 2024, en précisant en objet « Responsable Marchés Professionnels ».</u>

Toute candidature reçue par un canal autre que celui indiqué ne sera pas considérée.

Trois semaines après cette date, si vous n'avez pas été contacté(e), merci de considérer que votre candidature n'a pas été retenue.

Direction des Ressources Humaines	Direction Générale