

Fonction

DIRECTEUR ADJOINT DE CENTRE D'AFFAIRES IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR ADJOINT PRO IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ADJOINT PRO IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ESPACE ENTREPRISES III.3 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE CENTRE D'AFFAIRES IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ADJOINT DE CENTRE D'AFFAIRES IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE CENTRE D'AFFAIRES IV.B \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Par sa connaissance approfondie et son expérience du marché dont il porte la responsabilité, le Directeur Adjoint de Centre d'Affaires anime, développe, organise et garantit la performance et la professionnalisation de l'équipe des commerciaux de sa zone, afin de développer le fonds de commerce sur son marché avec une clientèle saine et rentable, dans le respect des règles déontologiques de La Banque Postale. Sous la responsabilité du Directeur de Centre d'Affaires, le Directeur Adjoint de Centre d'Affaires met en oeuvre la politique commerciale de la Banque et la représente auprès des acteurs de son marché. Il s'assure du développement de sa zone géographique et veille à la qualité de la relation avec les clients. Il définit les objectifs, manage et assure la montée en compétences de ses collaborateurs. Il est garant de la maîtrise des risques sur les clients de sa zone.

Missions

Déclinaison et mise en œuvre du plan d'action commercial - Analyser le potentiel commercial sur son périmètre et contribuer à l'élaboration du plan d'action commercial local, en collaboration avec le Directeur du Centre d'Affaires spécifiques au chef d'équipe référent clientèle :

Décliner, piloter et animer le plan d'action commercial au sein de son équipe,

Assurer la rentabilité et le développement de l'activité de sa zone et en piloter la performance,

Constituer et/ou ajuster les portefeuilles des Conseillers Spécialisés / Chargés d'affaires, Responsables clientèle professionnelle conformément aux orientations nationales,

Coordonner la prospection commerciale sur sa zone

Participer à la diffusion de la stratégie de La Banque Postale sur la clientèle Entreprises et Economie sociale, ainsi que des informations nécessaires au bon fonctionnement de son équipe.

Management :

Assurer le management collectif et individuel de son équipe et le développement des compétences de ses collaborateurs et fixer les objectifs,

Analyser les résultats individuels et collectifs de son équipe et mettre en place des plans d'actions correctifs le cas échéant,

Accompagner les Conseillers Spécialisés / Chargés d'affaires dans la préparation des rendez-vous et des propositions commerciales et intervenir en appui en cas de négociation complexe,

Participer au recrutement des collaborateurs de son équipe, en liaison avec le Directeur Entreprises et Economie Sociale et le service Ressources Humaines.

Relation commerciale et commercialisation des produits / services :

Entretenir une relation durable avec les clients de son portefeuille,

Assurer la commercialisation de l'ensemble des produits/services de La Banque Postale dédiées à la clientèle de son marché ,

Assurer la négociation commerciale avec ses clients et prospects,

Maîtriser et conduire le processus de réponse aux appels d'offres sur les clients de son portefeuille.

Maîtrise du risque client, contrôle et garantie de la qualité de service :

Détecter, analyser et prévenir les risques opérationnels et de crédit (fraude fiscale, blanchiment...)

S'assurer de disposer de l'ensemble des éléments nécessaires à une bonne gestion de la relation et du risque client,

Contrôler la qualité de la contractualisation et de la relation commerciale (tarifs, délais, qualité des informations fournies, nature et fréquence des incidents, SAV...)

Etre force de proposition afin de faire évoluer les processus, outils et méthodes en vue d'optimiser la relation client et la qualité de service.

Compétences

Banque des entreprises

Analyse financière PMO

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble des méthodes d'analyse et d'ingénierie financières du domaine personne morale afin d'évaluer leur santé financière. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Crédits standardisés

Connaître les spécificités des crédits court, moyen et long termes. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Comportementales Sociales

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Efficacité professionnelle

Processus métier

Savoir traiter les opérations en s'assurant de leur bonne exécution, selon les procédures et modes opératoires en vigueur, ainsi que l'ensemble des processus en lien avec son périmètre d'activité.

Transfert de compétences

Maîtriser l'ensemble des techniques et outils et les leviers d'action permettant de faire preuve de pédagogie. Savoir transmettre des connaissances.

Projet

Gestion événementielle

Organiser différents types d'évènements dans le cadre de son activité et connaître / maîtriser les techniques pour animer de façon transversale des réunions.

Risques et réglementation

Risques de crédit

Maîtriser les risques de crédit dans le cadre de sa fonction et conformément à son niveau de délégation. Utiliser les outils de scoring. Appliquer les règles de délégation. Savoir analyser le risque client.

Contrôle interne

Maîtriser les méthodes permettant de s'assurer de l'application des règles et procédures en vigueur, en vue d'améliorer les performances de l'entreprise.

Vente

Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

Environnement de travail

Rattachement hiérarchique : Directeur de Centre d'affaires de la Direction des Entreprises et des Territoires de la Banque Postale

Il travaille avec les commerciaux de son équipe et rencontre régulièrement les acteurs économiques locaux afin de développer le portefeuille de sa zone géographique et de promouvoir l'image de la banque

Famille

Filière

Métier

Effectif de la fonction

De 1 à 9