

Fonction

DIRECTEUR BACK OFFICE IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [RESPONSABLE DE POLE PRODUCTION III.3 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE BACK OFFICE III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE SERVICE BACK OFFICE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE SERVICE BACK OFFICE III.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF D'EQUIPE SERVICE PRODUCTION \(CF\) III.1 \(H/F\)](#)
- [CHEF D'EQUIPE REFERENT PRODUCTION III.2 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE SERVICE DE PRODUCTION \(CF\) III.3 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR BACK OFFICE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE SERVICE DE PRODUCTION \(CF\) IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR BACK OFFICE IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE SECURISATION DES OPERATIONS FINANCIERES IV.A \(H/F\)](#)
- [RESP DE TRESORERIE D EXPLOITATION \(CF\) III.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF D'EQUIPE GESTION DOCUMENTAIRE III.1 \(H/F\)](#)
- [CHEF D'EQUIPE REFERENT GESTION DOCUMENTAIRE III.2 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE BACK OFFICE III.1 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE BACK OFFICE III.2 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Au coeur de la banque, dans un contexte en évolution permanente, le directeur Back Office contribue au développement du PNB et à l'excellence de l'expérience clients dans le domaine des moyens de paiement, en veillant à l'adaptabilité des processus et à l'expertise de ses collaborateurs.

Missions

Pilote la réalisation des opérations de paiement, l'écoulement optimum des flux et la gestion documentaire dans les meilleures conditions de qualité et de coût et dans le respect des contraintes légales :

- Organise l'ensemble des activités garantissant le traitement des opérations de paiement , des échanges interbancaires, l'écoulement des flux physiques et la gestion documentaire, dans un objectif d'efficacité, de performance et de satisfaction client et dans le respect des préconisations de la Direction des Opérations.
- Assure l'optimisation de l'activité courrier afin de répondre au mieux aux besoins des clients internes et externes
- Garantit la qualité et la conformité du traitement des opérations de paiement des flux physiques et logiques (Documents/courriers et chèques), des échanges interbancaires et la gestion documentaire Analyse, ajuste et adapte ses ressources pour couvrir les besoins de sa direction, tout en optimisant les coûts, dans le respect de son contrat d'objectifs et de moyens
- Analyse les dispositifs d'écoute de la satisfaction client et met en place les plans d'action nécessaires
- Définit et met en oeuvre les plans de continuité de service

Décline la stratégie de l'entreprise auprès de ses collaborateurs et pilote la transformation au sein de sa direction :

- Porte et relaye la stratégie de l'entreprise auprès des collaborateurs de sa direction.
- Assure la conduite des projets en synergie avec les différents acteurs afin d'améliorer la performance de La Banque Postale.
- Anticipe, impulse et accompagne les évolutions organisationnelles et technologiques de son domaine d'activité, en faisant preuve d'adaptabilité et d'agilité au regard des enjeux économiques et des nouvelles technologies.
- Contribue à l'amélioration continue des processus.
- Participe à la définition du schéma directeur des Moyens de paiement, gestion des flux
- Garantit le correct déploiement du Schéma Directeur des Archives (SDA)
- Participe au comité de direction du Centre Financier, contribue à la performance globale et à la bonne dynamique collective du Centre financier, et impulse la stratégie Moyen de Paiement, gestion des flux et au sein du Centre financier.
- Suit la réalisation des contrats et contribue à la promotion de l'image de marque de la Banque en

garantissant la bonne qualité des prestations fournies aux clients.

Manage ses équipes et garantit la professionnalisation de la ligne managériale afin de garantir le niveau d'expertise des collaborateurs de sa direction :

- Mobilise les collaborateurs de sa direction vers l'atteinte des résultats par la responsabilisation
- Impulse et déploie de nouvelles pratiques et postures managériales
- Impulse, organise et accompagne la montée en compétences des collaborateurs de sa direction sur les nouveaux outils transactionnels et les nouvelles interfaces services et offres, pour développer leur expertise.
- Contribue à la détection du potentiel des collaborateurs de sa direction pour accompagner leur carrière et anticiper leur évolution professionnelle.
- Assure la qualité de vie au travail et contribue à un dialogue social de qualité en favorisant l'écoute et la partage d'information

Pilote et maîtrise les risques de son domaine d'activité :

- Est responsable de la qualité des opérations traitées dans son domaine d'activité et de leur conformité,
- Garantit la conformité des processus et veille au respect de la déontologie
- Pilote l'élaboration et la mise en place de procédures visant à garantir le respect de la réglementation bancaire, des procédures juridiques et fiscales, et plus généralement à maîtriser les facteurs de risques.
- Participe à la définition du plan de contrôle interne, dont il pilote et contrôle la mise en oeuvre et le plan d'actions correctrices.
- Contribue pour son domaine aux plans de secours de continuité d'activité et s'assure qu'ils sont opérationnels
- Garantit la sécurité du système d'information au sein de ses services et assure les contrôles nécessaires de façon à mieux maîtriser les risques
- Identifie les risques humains (risques physiques et psycho-sociaux) et met en oeuvre les actions de prévention, sécurité et santé au travail au sein de sa direction.

Compétences

Banque de détail

Marché Patrimonial

Connaître les spécificités de la clientèle Patrimonial. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Marché Particulier

Connaître les spécificités de la clientèle Particulier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Comportementales Socles

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.

Digital et Data

Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

Efficacité professionnelle

Organisation du travail et planification

Anticiper et structurer ses actions pour une meilleure efficacité. Coordonner, planifier et prioriser ses activités afin d'atteindre l'objectif fixé.

Pilotage et gestion de l'activité

Culture de gestion

Comprendre comment se constitue un résultat d'entreprise et les leviers pour améliorer la performance.

Relation partenaires / fournisseurs

Sélectionner un partenaire/fournisseur en respectant la politique définie (sourcing, orientation make or buy, . . .). Piloter la relation (modes de fonctionnement, communication, gouvernance de pilotage. . .), anticiper les litiges, gérer les crises et alerter en cas de nécessité. Assurer le suivi contractuel de la relation avec les fournisseurs (contrats de projet, contrat de service, contrats fournisseurs internes, fournisseurs externes,. . .) et réaliser et analyser un bilan QCD (Qualité, Coûts, Délais).

Relation Client

Amélioration de la satisfaction du client

S'assurer en permanence de la satisfaction du client en prenant en compte son avis à chaque étape de la relation. Faire preuve d'agilité en adaptant en temps réel sa posture aux attentes et besoins du client. Faire preuve de proactivité et d'initiative pour renforcer le lien avec le client.

Risques et réglementation

Analyse, management et pilotage des risques

Détecter, analyser et remonter les risques en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture. Contrôler et évaluer la maîtrise de l'ensemble des risques sur son domaine d'intervention. Être en capacité de dresser une cartographie des risques impactant son périmètre d'activité.

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Banque postale

Effectif de la fonction

De 1 à 9