

## Fonction

# DIRECTEUR DE CENTRE FINANCIER IV.A (H/F)

## Évolutions possibles

### Au sein du métier

- [DIRECTEUR ETABLISSEMENT PPDC IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ETABLISSEMENT PDC IV.B \(H/F\) V](#)
- [DIRECTEUR PIC IV.B \(H/F\) V](#)
- [MANAGER REFERENT IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE CENTRE DE LIVRAISON 1 IV.A \(H/F\) V](#)
- [DIRECTEUR DE CENTRE DE LIVRAISON 2 IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF LA POSTE IV.C \(H/F\)](#)
- [MANAGEMENT D UNITES OPERATIONNELLES - GROUPE B IV.B \(H/F\)](#)
- [MANAGEMENT D UNITES OPERATIONNELLES - GROUPE C IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTRICE DIRECTEUR CENTRE LIVRAISON COLIS IV.B \(H/F\) V](#)
- [DIRECTEUR DE PFC IV.A \(H/F\) V](#)
- [DIRECTEUR DE PFC IV.B \(H/F\) V](#)
- [RESPONSABLE DE CENTRE FINANCIER - GROUPE B IV.5 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ETABLISSEMENT PDC IV.A \(H/F\) V](#)
- [DIRECTEUR ETABLISSEMENT PPDC IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR D'ETABLISSEMENT ACTIVITES SOCIALES ET LOGEMENT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE CENTRE FINANCIER IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL PROFESSIONNELS IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL PROFESSIONNELS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR D'ENTITE RELATION CLIENTS/ADV IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR D'ENTITE RELATION CLIENTS/ADV IV.B \(H/F\)](#)
- [POSTE MANAGEMENT GENERAL DCN - GROUPE B IV.4 \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET MANAGEMENT DES UNITES OPERATIONNELLES IV.A \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET MANAGEMENT DES UNITES OPERATIONNELLES IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF BGPN IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DELEGUE DU RESEAU IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF BGPN IV.B \(H/F\)](#)

## Raisons d'être

Dans la ligne du plan stratégique de La Banque Postale, le directeur de centre financier contribue au développement du résultat d'exploitation et à la maîtrise des risques de La Banque Postale dans une vision omni canal en synergie avec les acteurs du Réseau. Il porte les transformations, décline la stratégie et garantit la performance globale de son entité.

## Missions

Garantit la contribution de son entité au développement de La Banque Postale et l'excellence de l'expérience client dans une approche omni canal :

- Garantit la contribution de son entité au développement de La Banque Postale et l'excellence de l'expérience client dans une approche omni canal

Porte les transformations et décline la stratégie de la Banque Postale :

- Porte et relaye la stratégie de l'entreprise en donnant du sens aux évolutions des organisations, à travers la définition et la mise en place du projet d'établissement, en favorisant une compréhension partagée
- Porte les transformations de son entité en cohérence avec les enjeux du Groupe.
- Porte la transformation managériale de son entité au service de la transversalité, de l'efficacité et de la performance. A ce titre, il impulse de nouvelles pratiques et postures managériales.
- Conduit la mise en oeuvre des projets nationaux ou locaux impactant son centre.
- Contribue à la veille stratégique et au développement de l'innovation
- Coopère et développe les synergies pour améliorer l'efficience des activités.
- Est garant du dialogue et de la concertation sociale, favorise l'écoute et le respect de chacun et préside

## le CHSCT

Manage et développe les compétences de son comité de direction et garantit la professionnalisation des collaborateurs de son entité :

- Anime son comité de direction, porteur de la transformation
- Mobilise les collaborateurs de son entité dans l'atteinte des résultats pour développer la performance économique.
- Crée les conditions de l'engagement et favorise la motivation et la coopération de ses équipes par la responsabilisation et la reconnaissance
- Manage et pilote la mise en oeuvre des actions de développement des compétences avec une vision prospective
- Assure la qualité de vie au travail et contribue à un dialogue social de qualité en favorisant l'écoute et le partage d'information.

Pilote et garantit la maîtrise des risques et la conformité bancaire :

- En tant que risk manager, coordonne l'identification et l'évaluation des risques bancaires et non bancaires
- Pilote l'élaboration de plans d'actions de maîtrise des risques
- Suit la mise en oeuvre des plans d'action, prépare et anime les comités risques locaux
- Garantit la conformité des processus et le respect de la réglementation bancaire et de la déontologie

Développe les partenariats bancaires :

- Contribue activement au développement de la synergie Réseau / Centre Financier
- Garantit la cohérence des actions de synergie mise en place par les Directions de Métier

## Compétences

### 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

### Processus dématérialisés

Connaître les processus numériques et comprendre les enjeux en lien avec la dématérialisation (impacts juridiques, archivage à valeur probante, signature électronique, etc.).

### Efficacité professionnelle

#### Synthèse

Savoir trier, analyser et isoler les informations essentielles des informations accessoires. Consolider des

informations pour réaliser une synthèse.

## 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.

### Analyse, management et pilotage des risques

Déetecter, 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.

### 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

### Détection du potentiel commercial

Mener une découverte approfondie du client par un questionnement approprié et une écoute active. Identifier son potentiel commercial à partir des informations recueillies afin de développer son portefeuille client, dans une perspective de conquête et de fidélisation. Ajuster le temps passé au potentiel commercial du client.

### Prospection

Mettre en oeuvre une démarche permettant d'acquérir de nouveaux clients en recherchant des clients potentiels (prospects). Utiliser la recommandation et créer / animer un réseau professionnel pour capter de nouveaux clients.

## Environnement de travail

Rattaché à la DEX

### Relations :

Directeurs opérationnels (Directeur commercial, Directeur de l'activité de middle office et directeur de back office) et de directeurs fonctionnels (DRH, DRAT et RRO), Responsable ESM et CSRH, DR et DT Réseau

## Famille

---

## Filière

---

---

## Métier

---

## Répartition des effectifs

- □

Banque postale

## Effectif de la fonction

De 1 à 9