

# Fonction

## DIRECTEUR MAISON HABITAT IV.B (H/F)

### Évolutions possibles

#### Au sein du métier

- [DIRECTEUR MAISON HABITAT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MAISON HABITAT IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE SECTEUR IV.A \(H/F\)](#) ▾
- [DIRECTEUR DE SECTEUR JUNIOR IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE POLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE POLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE IV.A \(H/F\)](#)

### Raisons d'être

Accompagné d'une équipe de Spécialistes du Crédit Immobilier, le Directeur de la Maison de l'Habitat est garant de l'expertise sur ce domaine d'activité et assure la performance de la Maison de l'Habitat tant commercialement que du point de vue de la qualité de la relation clients et de la fluidité des échanges avec l'ensemble des apporteurs.

### Missions

Manage, anime et développe les collaborateurs de la Maison de l'Habitat

Assure les actes de management indispensables (fixation des objectifs, entretien de performance, entretien d'activité...)

- Garantit le développement des compétences de ses collaborateurs
- Soutient, anime et définit les priorités de son équipe
- Gère la conduite du changement quant à l'évolution des fonctions de l'activité de ses collaborateurs
- Contribue à l'amélioration du fonctionnement de la Maison de l'Habitat et veille à instaurer un « esprit d'équipe » □

Garantit le développement du PNB et l'atteinte des objectifs

- Est responsable de la réalisation des objectifs commerciaux en matière de crédit immobilier issu des apporteurs internes (Conseillers Bancaires, CNRM-CI...) et de la prescription en externe (courtiers, promoteurs, bailleurs sociaux, collecteurs...)
- Développe le « portefeuille » d'affaires issues de la prescription immobilière et définit la stratégie d'ouverture de nouvelles agences sur la DR en fonction des partenariats conclus au niveau national
- Pilote la prise en charge des dossiers Crédit Immobilier en fonction des différents canaux d'apport (prescription, réseau...) et des objectifs de développement commerciaux
- Contrôle la bonne utilisation des dérogations tarifaires pour les Maisons de l'Habitat
- Assure la réalisation et la remontée régulière des reporting d'activité et de résultats auprès de sa hiérarchie

Garantit la qualité de l'expérience client et la fluidité des relations avec les acteurs internes du crédit immobilier

- Garant de l'organisation nécessaire pour assurer la qualité de l'instruction des dossiers Crédit Immobilier, dans le respect des procédures et consignes données, et maîtriser les délais de prise en charge clients
- Garant de la fluidité des échanges entre les collaborateurs de la Maison de l'Habitat et les acteurs internes (Conseillers Bancaires, CSI en secteurs, Centres Financiers, DR)
- A la charge de l'animation Crédit Immobilier sur l'ensemble de la DR en s'appuyant sur le RDCI auprès

des DS et CSI en secteurs

- Anime les partenaires prescription et est le garant de la relation et des Risques Opérationnels liés à l'activité

Anime les partenaires prescription (échanges réguliers pour partager les résultats, faire un état d'avancement des dossiers, monter en compétence les courtiers sur les évolutions de La Banque Postale)

- Réalise la montée en compétence des Conseillers Experts Crédit Immobilier sur la partie prescription en s'appuyant sur le Responsable Développement de la Maison de l'Habitat s'il y en a un
- Garantit auprès des partenaires la qualité du reporting opérationnel
- Gère les Risques Opérationnels liés à cette activité (respect de la proportion clients/prospects)

Assure le développement des nouveaux canaux d'acquisition

- Est moteur dans la stratégie de développement des nouveaux canaux d'acquisition (ex : internet)
- Assure la prise en charge des dossiers issus de ces canaux

Garantit la maîtrise des Risques Bancaires et intervient dans le schéma délégataire tarifaire et d'octroi

- Assure le respect du schéma délégataire et prend les décisions tarifaires et d'octroi des dossiers de crédit dans le cadre de sa délégation
- Effectue les contrôles de 1er Niveau en vérifiant la complétude et la qualité du dossier de crédit
- Garantit la mise en oeuvre du plan d'actions conformité bancaire qu'il aura déterminé suite à ses contrôles et à ceux de 2nd niveau
- Garantit le respect des règles déontologique et de la conformité des activités avec la réglementation bancaire et financière en vigueur
- Contrôle la qualité de la contractualisation et la relation avec les prescripteurs
- Applique les règles de vigilance et les procédures de détection définies dans le cadre de la lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme
- Maintien et élève son niveau d'expertise dans le respect des règles régissant son activité

## Compétences

### Banque de détail

#### Crédit immobilier

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme et des produits de l'offre Crédit immobilier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

#### 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.

## 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

### Analyse financière

Disposer des connaissances et compétences techniques sur l'ensemble des méthodes d'analyse financière afin d'évaluer la santé financière de comptes internes / client.

### 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).

### Pilotage et reporting

Piloter son activité. Suivre ses indicateurs de performance. Savoir consolider les informations dans des tableaux de bord. Savoir rendre compte et alerter le cas échéant.

## 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

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.

## 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 : Directeur Régional

Lieu d'exercice de la fonction : Maison de l'Habitat

## Famille

---

## Filière

---

## Métier

---

### Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

### Effectif de la fonction

De 10 à 49