

## Fonction

### DIRECTEUR REGIONAL IV.C (H/F)

## Évolutions possibles

### Au sein du métier

- [DIRECTEUR ETABLISSEMENT PPDC IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ETABLISSEMENT PDC IV.B \(H/F\)](#) ✓
- [DIRECTEUR PIC IV.B \(H/F\)](#) ✓
- [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 \(H/F\)](#) ✓
- [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 \(H/F\)](#) ✓
- [DIRECTEUR DE PFC IV.A \(H/F\)](#) ✓
- [DIRECTEUR DE PFC IV.B \(H/F\)](#) ✓
- [RESPONSABLE DE CENTRE FINANCIER - GROUPE B IV.5 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR ETABLISSEMENT PDC IV.A \(H/F\)](#) ✓
- [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 BGN IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DELEGUE DU RESEAU IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF BGN IV.B \(H/F\)](#)

## Raisons d'être

Le directeur régional décline la stratégie et la politique commerciale du Réseau La Poste et garantit la réalisation des objectifs commerciaux sur sa région. Il s'assure du bon déploiement de tous les projets non commerciaux contribuant à la performance sociale et économique de sa direction régionale. Il assure l'animation et le pilotage commercial des Territoires qu'il gère avec l'appui des fonctions exercées au sein de sa direction régionale et au sein de la DEX.

## Missions

### Déclinaison de la stratégie, animation et pilotage commercial

- Il décline la stratégie du Réseau La Poste notamment commerciale, la pilote et l'anime auprès des Directeurs de territoire

### Développement des Marchés

- Il décline les politiques commerciales et pilote l'action commerciale des marchés particuliers de la Banque Postale / la Poste Mobile et des Marchés Colis / Courrier en garantissant la qualité de service et d'accueil et en optimisant les ressources.

### Professionnalisation

- Il est responsable du développement du PNB et des parts de marché de la Banque Postale sur toute sa gamme de produits et services du marché Particuliers, intégrant l'expertise patrimoniale, dans le respect de la réglementation bancaire et financière.

- Il pilote la professionnalisation de la ligne commerciale sur l'expertise bancaire, de l'espace de vente en appui des territoires.

#### Gestion Equipe/ Projet

- Il dirige l'ensemble des projets de sa région en garantissant la conduite du changement dans le respect de la stratégie de la politique et des valeurs de La Poste.
- Il pilote les activités de Contrôle de gestion, Communication, RH, Projet, Technique/ Sureté, appui au réseau et partenariat

#### Conformité bancaire

- Il garantit le respect des règles déontologiques et la conformité des activités avec la réglementation en vigueur
- Prend les décisions tarifaires et risques des dossiers de crédit dans le respect des schémas délégataires

#### Management □

- Il assure le management, l'animation et le développement des Directeurs de Territoire et de ses équipes : DC, DCP, DRH et transformation.

## 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.

### 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.

### Projet

#### Management de projet

Maîtriser les concepts et les outils de la Gestion de Projet et de la conduite du changement. Mobiliser et animer acteurs et contributeurs, en favorisant les pratiques collaboratives. Garantir le respect de l'équilibre entre les engagements de coût, de délai et de satisfaction client. Analyser les risques et mettre en oeuvre les mesures correctrices.

### Risques et réglementation

## Prévention, santé, sécurité et bien-être au travail

Connaître et savoir évaluer les risques professionnels (physiques et psycho-sociaux). Etre capable de proposer, prioriser et mettre en oeuvre les actions de prévention adaptées. Assurer la sensibilisation, le conseil, l'expertise sur ces sujets auprès de toutes les parties prenantes.

## Environnement de travail

Activité exercée à la tête d'une Direction Régionale où il manage les directeurs opérationnels (DT) et les directeurs fonctionnels (DC, DCP et DRH transformation).

Il dispose d'un lien fonctionnel avec le Directeur des Engagements de sa Région, qui est en charge de la maîtrise des risques de crédit.

Il est en contact permanent avec les directeurs des Centres financiers.

Il assure la communication interne et externe sur son périmètre géographique

## Famille

---

## Filière

---

## Métier

---

## Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

## Effectif de la fonction

De 10 à 49