

Métier

DIRECTEUR D'ETABLISSEMENT TERRAIN

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [CHEF D'ETABLISSEMENT REMPLACANT GRAND PUBLIC \(EN EXP\) III.2 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR D ETABLISSEMENT GRAND PUBLIC \(EXP\) III.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF D ETABLISSEMENT REMPLACANT GP III.1 \(H/F\)](#)

A compétences proches

- [RESPONSABLE DES RISQUES ET CONTROLE INTERNE](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL](#)
- [DIRECTEUR D'ENTITES OPERATIONNELLES](#)
- [MANAGER RELATION CLIENT BANCAIRE](#)
- [RESPONSABLE RH](#)
- [RESPONSABLE SECURITE SURETE](#)
- [RESPONSABLE ORGANISATIONS ET PROCESS](#)
- [RESPONSABLE D'AGENCE BANCAIRE](#)

Raisons d'être

Piloter la gestion et la performance commerciale de l'établissement Terrain placé sous sa responsabilité (banque, finance, assurance, etc.), en veillant à l'optimisation de l'organisation et des ressources disponibles.

Missions

ASSURER LE DÉVELOPPEMENT ET LE PILOTAGE COMMERCIAL:

- Réaliser le diagnostic commercial du Terrain et décliner le plan d'action commercial en objectifs par collaborateur
- Définir et superviser le plan de contact de la clientèle bancaire
- Lancer et suivre les temps forts commerciaux
- Superviser la gestion administrative et piloter le budget du Terrain
- Réaliser un reporting régulier des activités commerciales

OPTIMISER LA QUALITÉ DE SERVICE CLIENTÈLE:

- Conseiller et orienter les conseillers clientèle dans le choix des produits/services à proposer au client
- Veiller à la qualité de la prise en charge de la clientèle et des prestations délivrées
- Conduire une réflexion permanente sur l'organisation du Terrain (activité et gestion de l'espace)

MAÎTRISER LES RISQUES BANCAIRES, FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS:

- Identifier les risques de son activité et mettre en oeuvre les actions de maîtrise des risques nécessaires
- Assurer un contrôle de premier niveau des activités bancaires et financières (règles, incidents, inspections, etc.)
- Garantir l'application de l'ensemble des procédures au sein du Terrain (sécurité/sûreté des biens et des personnes)

MANAGER UNE ENTITÉ ET SES COLLABORATEURS:

- Assurer le management et le développement des compétences de ses collaborateurs
- Porter et mettre en oeuvre les réorganisations pilotées par le Groupe et accompagner le changement
- Mettre en oeuvre une communication de proximité (collaborateurs, clientèle, etc.)

Facteurs d'évolution du métier

Externes

- Responsabilisation sur les résultats commerciaux et les risques bancaires (crédit et opérationnels)
- Simplification du pilotage

Internes :

- Evolution de l'environnement de travail : multi sites, organisations variées (formats), appui renforcé des

équipes fonctionnelles dans les domaines non commerciaux

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- ☐ Bgpn reseau
- ☐ Groupe - siege
- ☐ Banque postale

Effectif du métier

De 10 à 49