

Métier

RESPONSABLE D'AGENCE BANCAIRE

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 \(H/F\) V](#)
- [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 \(H/F\)](#)

A compétences proches

- [RESPONSABLE COMMERCIAL](#)
- [RESPONSABLE AGENCE ENTREPRISES](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL](#)
- [MANAGER RELATION CLIENT BANCAIRE](#)
- [DIRECTEUR OPERATIONNEL TERRITORIAL](#)

Vers une nouvelle orientation

- [RESPONSABLE MIDDLE OFFICE](#)
- [MANAGER EXPLOITATION](#)
- [RESPONSABLE DES RISQUES ET CONTROLE INTERNE](#)
- [RESPONSABLE RH](#)
- [RESPONSABLE SECURITE SURETE](#)
- [RESPONSABLE ORGANISATIONS ET PROCESS](#)
- [RESPONSABLE MARKETING](#)

Raisons d'être

Assurer l'atteinte des objectifs commerciaux de son agence bancaire afin de contribuer à la performance globale de son secteur, à la fois en matière de développement du chiffre d'affaires et de maîtrise des risques.

Missions

PILOTER L'ANIMATION ET LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL:

- Déployer et adapter le plan d'action commercial en fonction de la typologie de sa zone de chalandise
- Suivre et analyser l'activité et les résultats individuels et collectifs de l'équipe et décider des mesures correctives
- Organiser la prospection sur son périmètre d'activité
- Développer les relations avec l'environnement extérieur (acteurs locaux, différents types de clientèle, etc.)

ASSURER LA SATISFACTION CLIENTÈLE:

- Organiser l'écoute des clients et la prise en charge de leurs demandes au sein de son secteur
- Garantir la mise en place et le suivi de la démarche Expérience Client du réseau
- Mobiliser l'ensemble des acteurs du terrain autour de l'excellence

GARANTIR LA CONFORMITÉ ET L'OPTIMISATION DES ACTIVITÉS:

- Maîtriser les risques bancaires, opérationnels et financiers (mise en place de dispositifs, contrôles, etc.)
- Conduire la transformation de son secteur (projets d'adaptation et d'organisation, etc.)
- Veiller au respect des processus de commercialisation

MANAGER UNE ÉQUIPE:

- Assurer le management collectif et individuel de son équipe (suivi, développement des compétences, détection des potentialités...)
- Participer à la diffusion de la stratégie du Groupe et des informations nécessaires au bon fonctionnement de l'équipe

- Accompagner le développement de ses collaborateurs et favoriser leur évolution professionnelle
- Veiller au bon climat social, participer aux instances paritaires

Facteurs d'évolution du métier

Externes :

- Renforcement des activités managériales, à distance ou en présentiel : renforcement des compétences de management de proximité et d'animation fonctionnelle
- Développement des objectifs collectifs
- Sensibilité à la satisfaction globale des clients

Internes :

- Report des activités de gestion administrative vers les activités de contrôle
- Développement des activités de relation client
- Accompagnement du changement, gestion d'équipes à distance et d'organisations variées

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- □
Bgpn reseau
- □
Banque postale

Effectif du métier

De 1000 à 9999