

Fonction

MANAGER DE PROXIMITE FRONT OFFICE III.1 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR DE CENTRE RELATION CLIENT IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE FRONT OFFICE III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE SERVICE FRONT OFFICE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE SERVICE FRONT OFFICE III.3 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL BANCAIRE IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL BANCAIRE IV.B \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE SERVICE GESTION CLIENTELE III.3 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR GESTION CLIENTELE \(CF\) IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE SERVICE CLIENTELE IV.A \(H/F\)](#)
- [CHEF D EQUIPE DEVELOPPEMENT ET RELATION CLIENTELE III.1 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE SERVICE CLIENTELE III.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF D'EQUIPE CLIENTELE BANCAIRE III.1 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE GESTION DES FLUX CLIENTS III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE GESTION DES FLUX CLIENTS IV.A \(H/F\)](#)
- [CHEF D'EQUIPE REFERENT CLIENTELE III.2 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ET RELATIONS CLIENTELE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESP MODULE DEVELOPPEMENT ET RELATION CLIENTELE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE FRONT OFFICE III.1 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE FRONT OFFICE III.2 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR SERVICE RELATION CLIENT IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR D'ACTIVITES BANCAIRES IV.B \(H/F\)](#)

A compétences proches

- [MANAGER DE PROXIMITE FRONT OFFICE III.2 \(H/F\)](#)
- [ENCADRANT DE PROXIMITE III.2 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE MIDDLE OFFICE III.2 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE MIDDLE OFFICE III.1 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE BACK OFFICE III.1 \(H/F\)](#)
- [MANAGER DE PROXIMITE BACK OFFICE III.2 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE CLIENTELE ESPACE DE VENTE MULTI ACTIVITES 3.1 III.1 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE CLIENTELE APPUI BANCAIRE 3.1 III.1 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE CLIENTELE ET D'APPUI III.1 \(H/F\)](#)
- [CHEF D EQUIPE DEVELOPPEMENT ET RELATION CLIENTELE III.1 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DEVELOPPEMENT CLIENTELE III.1 \(H/F\)](#)
- [CHARGE DE DEVELOPPEMENT CREDIT IMMOBILIER III.1 \(H/F\)](#)

Vers une nouvelle orientation

- [MANAGER ESPACE DE VENTE](#)
- [RESPONSABLE ESPACE COMMERCIAL III.3 \(H/F\)](#) ☒
- [ANIMATEUR EXPERTISE BANCAIRE](#)
- [EXPERT LCB-FT III.1 \(H/F\)](#)
- [EXPERT LCB-FT III.2 \(H/F\)](#)
- [ANALYSTE EXPERT LCB-FT III.1 \(H/F\)](#)
- [ANALYSTE EXPERT LCB-FT III.2 \(H/F\)](#)
- [EXPERT EN METIERS SPECIALISES III.1 \(H/F\)](#)
- [EXPERT EN METIERS SPECIALISES III.2 \(H/F\)](#)
- [ANIMATEUR EXPERT PRODUCTION III.1 \(H/F\)](#)
- [ANIMATEUR EXPERT PRODUCTION III.2 \(H/F\)](#)
- [ANIMATEUR DEVELOPPEMENT COMPETENCES CLIENTS III.2 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Premier développeur et soutien de son équipe, le manager de proximité Front Office contribue à la qualité de service, satisfaction et fidélisation des clients, ainsi qu'au développement du PNB. Il est aussi garant de la maîtrise des risques, de l'engagement de ses collaborateurs, des résultats et la performance de son équipe.

Missions

Manage, accompagne ses collaborateurs, développe leurs compétences et s'assure de leur bien-être au travail :

Assure en propre les actes de management incontournables (fixation des objectifs, entretien de performance, entretien d'activité...) et garantit le développement de l'esprit d'équipe

Est le garant des moyens à mettre en place pour permettre l'atteinte des objectifs individuels et collectifs de son équipe

Met en pratique les actes de management préconisés par l'entreprise dans une démarche de développement et de soutien, au service de la performance et du développement des talents.

Développe l'esprit d'équipe et l'engagement des collaborateurs par l'écoute active et la responsabilisation.

Fait preuve d'exemplarité envers ses équipes et vient en soutien de ses collaborateurs en cas de difficulté.

Evalue les compétences, identifie les besoins de formation individuels, détecte le potentiel des collaborateurs, et les accompagne dans leur parcours professionnel (participe aux revues de personnel) met en place les plans de progression

Donne le sens des compétences attendues et les explique

Met en œuvre, sur son périmètre d'activité les actions de prévention et de sécurité au sein de son équipe.

Garantit le développement de l'esprit de service et la qualité de la relation client internes et externes liées à son activité

Positionne la qualité de service et la satisfaction client au centre de l'activité par sa posture et ses pratiques managériales

Développe la qualité de service perçue par le client.

Prend en charge les demandes clients complexes ou conflictuelles

Développe la vente des produits et services de la banque et contribue directement au développement du PNB

Contribue à la maîtrise et à l'analyse des risques opérationnels et financiers

Veille au respect des contraintes réglementaires.

Contrôle la conformité des processus, alerte en cas de non-conformité, propose et met en œuvre un plan d'action

Garantit la qualité et la complétude des dossiers clients

Communique les évolutions réglementaires à ses équipes et s'assure de leur prise en compte

S'assure de suivre les formations réglementaires qui lui sont proposés

Garantit la réalisation des formations réglementaires par ses collaborateurs

Identifie les risques opérationnels et prend en charge les contrôles permanents de premier niveau

Identifie les risques locaux, les RPS et met en œuvre les actions de prévention et de sécurité

Porte le changement et favorise la communication au sein de son équipe

Crée et maintient un climat propice à la communication au sein de son équipe, en organisant l'accès à l'information.

Réalise les retours d'informations à sa ligne hiérarchique afin d'être force de proposition et de les alerter si nécessaire.

Explique, partage et déploie la stratégie de l'entreprise, la politique de qualité de service et de développement commercial.

Coordonne la mise en œuvre des actions de changement sur son périmètre d'activité

Donne du sens aux évolutions du métier et des organisations, et adopte une posture d'écoute active vis-à-vis de ses collaborateurs

Organise, pilote et optimise l'activité de son équipe dans un objectif d'efficacité et de performance

Garantit la prise en charge des sollicitations clients sur les différents canaux

Etablit les plannings des collaborateurs en lien avec l'activité, les flux et le développement commercial pour répondre aux objectifs d'efficacité, de performance et servir la qualité de service et la satisfaction client.

Mobilise son équipe vers l'atteinte des résultats.

Rend compte de son activité et de celle de son équipe, propose des critères d'analyse et d'amélioration continue

Analyse les résultats de l'équipe, mesure les écarts par rapport aux attendus et propose un plan d'action dont il assure le suivi et réalise un bilan régulier partagé avec l'équipe

Compétences

Banque de détail

Assurance individuelle de biens et de personnes

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme de produits ou services d'assurance individuelle de biens et de personnes, leurs caractéristiques et leur processus de gestion. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

Argent au quotidien

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ouverture de compte et les moyens de paiement. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

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

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maîtriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

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.

Relation Client

Traitement de la connaissance client

Savoir exploiter les données issues des SI de connaissance client afin d'optimiser l'activité commerciale en développant les portefeuilles clients, en améliorant les taux d'équipement et en limitant l'attrition.

Amélioration de la satisfaction du client

S'assurer en permanence de la satisfaction du client en prenant en compte son avis à chaque étape de la relation. Faire preuve d'agilité en adaptant en temps réel sa posture aux attentes et besoins du client. Faire preuve de proactivité et d'initiative pour renforcer le lien avec le client.

Services en ligne et offre digitale

Connaître la gamme de produits et services en ligne. Maîtriser les applicatifs et outils utilisés dans la relation à distance avec la clientèle. Pour les fonctions commerciales, être en mesure de commercialiser la gamme de produits et services digitaux.

Risques et réglementation

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Fraude et lutte contre blanchiment et financement du terrorisme

Détecter les fraudes et remonter les alertes. Appliquer le dispositif LCB FT sur son domaine d'activité et connaître l'organisation et les moyens mis en place au sein du Groupe.

Éthique et déontologie

Connaître et appliquer les règles de déontologie, de confidentialité et d'éthique (orientée client).

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 questionnaire 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.

Environnement de travail

CENTRE FINANCIER

Relations internes/externes

Clients

Réseau

Centre financier interne

Filiales

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Banque postale

Effectif de la fonction

De 10 à 49