

Fonction

DIRECTEUR BUSINESS UNIT DISTANT IV.B (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR DES VENTES TELEVENTE IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR DES VENTES GRANDS COMPTES IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR COMMERCIAL SIEGE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR DU DEPLOIEMENT COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHE IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL RESEAU IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER REFERENT IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL RESEAU IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE COURRIER COLIS IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE PARTICULIERS BANQUE/LPM IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE COURRIER COLIS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE PARTICULIERS BANQUE/LPM IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ET RELATIONS CLIENTELE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER REFERENT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - GROUPE C IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES IV.B \(H/F\)](#) V
- [DIRECTEUR TERRITORIAL PRESTATAIRES IV.B \(H/F\)](#)
- [POSTE COMMERCIAL - GROUPE C IV.6 \(H/F\)](#)
- [POSTE COMMERCIAL - GROUPE B IV.4 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR D'EXPERTISE COMMERCIALE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEPLOIEMENT ET SATISFACTION CLIENTS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT LA POSTE PRO IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT LA POSTE PRO IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR BUSINESS UNIT DISTANT IV.B \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.C \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT BANQUE IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE PARTENARIATS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE PARTENARIATS IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT BANQUE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ESPACE COMMERCIAL IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ESPACE COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre du plan stratégique de la BGPN, le Directeur Business Unit Distant, soutenu par son équipe, organise et garantit la performance de ses BU tant commercialement, que du point de vue de l'expertise, de la qualité de la relation clients en fluidifiant les échanges avec l'ensemble des apporteurs.

En appui du Réseau et en concertation avec le DREX Adjoint en charge du développement et de l'animation commerciale, il organise la montée en compétence collective

Missions

MISSION 1 : Manage, anime et développe les collaborateurs des Maisons de l'Habitat.

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

Organise et pilote la montée en compétence continue de son équipe dans la maîtrise de la relation commerciale en face à face et à distance au service des équipes opérationnelles, dans la maîtrise des pratiques numériques et digitales et des parcours omni canaux.

Explique, partage et déploie la politique de développement commercial et la stratégie BGPN.

Garantit l'atteinte des objectifs individuels et collectifs de son équipe.

Impulse l'esprit de service aux opérationnels au sein de son équipe.

Coordonne les actions et définit les priorités de ses collaborateurs

MISSION 2 : Garantit l'atteinte des objectifs de sa Business Unit.

Garantit l'atteinte des objectifs en propre de sa business unit.

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...).

Assure le développement du portefeuille d'affaires issues de la prescription immobilière. Il est moteur dans la stratégie de développement des nouveaux canaux d'acquisition au plus proche de son écosystème local (ex : internet).

Garantit la prise en charge optimale des dossiers Crédit Immobilier en fonction des différents canaux d'apport (prescription, réseau...) et des objectifs de développement commerciaux.

Garantit la politique du schéma délégataire du crédit immobilier et la bonne utilisation des règles de dérogations des Maisons de l'Habitat.

Garantit la réalisation et la remontée régulière des reporting d'activité et de résultats auprès du DREX et des autres N-1 du DREX.

Garantit le pilotage des créances relationnelles.

Il assure la montée en compétences des acteurs de la DREX sur les domaines qui lui sont dévolus (Crédit Immobilier) en synergie avec le DREX Adjoint en charge du développement et de l'animation commerciale.

MISSION 3 : Garantit le maintien du développement du PNB dans les secteurs ayant des portefeuilles vacants.

Garantit l'atteinte des objectifs en propre du CAO de sa business unit eu égard à la prise en charge pérenne d'un portefeuille clients.

Garantit la réalisation des objectifs commerciaux et de l'expérience client en matière de la relation à distance.

Garantit la réalisation et la remontée régulière des reporting d'activité et de résultats auprès du DREX et des Directeurs de Territoire

MISSION 4 : Garantit une expérience client remarquable et une fluidité des relations avec les acteurs internes du crédit immobilier.

Pilote et coordonne l'organisation au sein de son équipe pour assurer l'exhaustivité et la qualité de l'instruction des dossiers Crédit Immobilier, dans le respect des procédures et consignes données, et dans la maîtrise les délais de prise en charge clients.

Développe la synergie et l'entraide entre les Différentes Maisons de l'Habitat, afin de mutualiser les ressources et garantir la satisfaction client.

Est garant de la fluidité des échanges entre les collaborateurs de la BU et les acteurs internes (Centres

Financiers, DR).

Renforce la synergie avec les autres pôles du CN Banque à Distance.

Impulse plus d'agilité dans la décision au bénéfice de l'expérience client dans le respect de la conformité et du schéma délégataire en, organisant un partage de bonnes pratiques et la professionnalisation de tous les acteurs

MISSION 5 : Garantit la maîtrise des Risques Bancaires et s'assure du respect de la mise en place du schéma délégataire.

Supervise et garantit la bonne mise en œuvre des contrôles de 1er Niveau en vérifiant la complétude et la qualité du dossier de crédit.

S'assure de la mise en place de plans d'actions correcteurs suite à la détection de non-conformité.

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.

Garantit l'application des règles de vigilance et les procédures de détection définies dans le cadre de la lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme.

Compétences

Banque de détail

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.

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.

Digital et Data

Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

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.

Environnement de travail

RATTACHEMENT AU DEX BGPN

Relations internes/externes

SIEGE, DDR, DEX, DT/DS, CREF

Relations externes : clients, courtiers

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 1 à 9