

Démarrez votre carrière professionnelle en postulant au GROUPE ORABANK (06 Mai 2026)



Oragroup

Holding du Groupe Orabank

Informations sur l'emploi

Titre du Poste : DIRECTEUR CLIENTELE ENTREPRISES ET INSTITUTIONNELS

Lieu du Travail : Sénégal

Date de Soumission : 17/05/2026

Description de l'emploi

Le Groupe Orabank est un acteur **bancaire** panafricain de référence, développant son expertise dans les métiers de la banque commerciale, la gestion d'actifs et l'intermédiation financière. Fort d'un réseau de 12 filiales bancaires réparties à travers l'Afrique de l'Ouest et Centrale (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Tchad et Togo), d'une SGI et d'une entité de défaisance (BMB), le Groupe propose à une clientèle diversifiée, locale et internationale, une gamme complète de produits et services financiers innovants.

Poste

Orabank Sénégal recherche actuellement un Directeur Clientèle
Entreprises et Institutionnels.

Sous la supervision du Directeur General Adjoint Exploitation, le titulaire met en œuvre tous les processus et procédures, engage les moyens et assure le développement des activités de la Direction. A ce niveau de responsabilité et dans les limites fixées par les politiques et procédures, il est autonome dans la gestion de la Direction. Dans le cadre de sa délégation, il propose un plan de développement commercial et décide conjointement avec sa direction des modalités de sa mise en œuvre. Dans ce cadre, il/elle a les différentes responsabilités ci-après :

1. Elaborer un plan d'actions commerciales intégrant les objectifs qualitatifs et quantitatifs assignés par le Conseil d'Administration et la Direction Générale ;
2. Être le 1er responsable du développement de la stratégie du Groupe sur la clientèle des entreprises et institutionnelles ;
3. Etudier et proposer les conditions tarifaires adaptées au marché et segments de clientèles sous sa responsabilité ;
4. Être le deuxième niveau de contrôle de son équipe sur les sujets de respect de la réglementation, des délégations, des procédures et de la gestion des risques, etc.
5. Elaborer et proposer des actions commerciales (produits et services) spécifiques dédiées à la clientèle entreprises et institutionnels ;
6. Œuvrer pour la bonne application du dispositif des « Unités de Contrôles » ou sous-programme de suivi consolidé mise en place au niveau du Groupe.
7. Suivre et évaluer la démarche commerciale en termes de visites clientèle et de prospection de nouveaux clients. A ce titre, participer, en cas de besoin, aux « call » /RDV avec les Responsables des Départements Clientèles et/ou avec les Chargés d'Affaires ;
8. Apporter l'appui nécessaire aux Responsables des Départements Clientèles et aux Chargés d'Affaires dans l'origination de nouvelles affaires et opportunités ;
9. Assurer la réactivité de l'équipe vis-à-vis des demandes commerciales de la clientèle sous sa responsabilité ;
10. Assurer la qualité du portefeuille et la fiabilisation des données clientèles sous sa responsabilité ;

11. Garantir un service de qualité à sa clientèle et participer activement à la stratégie de mise en œuvre de la chaîne de valeur avec la DCCP ;
12. Suivre et évaluer la production de l'équipe sous sa supervision (formations, fixation des objectifs journaliers, hebdomadaires, mensuels, trimestriels, etc.) ;
13. Faire le suivi des dépassements en compte et des comptes irréguliers et assurer le recouvrement des créances compromises (phase pré contentieuse) ;
14. Garantir auprès de sa hiérarchie et dans les délais, les reportings relatifs aux activités et performances de sa Direction ;

Autres Missions et Activités :

- Contribuer aux projets de la filiale et du groupe
- Assurer toute autre mission confiée par sa hiérarchie

Profil

Qualifications – Savoir – Savoir – faire :

- Minimum BAC+5 en Sciences de Gestion/Banque Finance/Économie ou équivalent ;
- Bonne connaissance de la réglementation et des activités bancaires ;
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation ;
- Maîtrise des techniques d'analyse financière ;
- Bonne connaissance de la gestion des risques de crédit ;
- Maîtrise des principes directeurs de la rentabilité des opérations traitées avec la clientèle ;
- Maîtrise des outils de gestion et de contrôle ;
- Minimum 8 à 10 ans d'expérience en gestions de relations commerciales avec les grandes entreprises et les PME ;
- Bilingue Anglais / Français ;
- Maîtrise des outils bureautiques (Excel, Word, Powerpoint, etc.).

Savoir – être :

- Intégrité ;

- Leadership – Capacité à manager et motiver une équipe pour l’atteinte des objectifs ;
- Qualités interpersonnelles ;
- Rigueur ;
- Grande autonomie et esprit d’initiative ;
- Capacité à travailler sous pressions ;
- Orientation résultats ;
- Grand sens de l’accueil et de l’organisation ;
- Esprit de synthèse et d’analyse ;
- Sens de la communication et du contact;
- Sens de l’écoute et de la négociation ;
- Diplôme.

Poste basé à Dakar (SENEGAL).

NB : Les candidatures féminines sont vivement encouragées. Pour postuler, accéder à notre site internet (www.orabank.net), dans la rubrique « Carrière », cliquer sur « Rejoignez le Groupe Orabank », choisir l’offre d’emploi correspondante pour soumettre son CV et sa lettre de motivation.

Date limite d’envoi des candidatures : 17 mai 2026.

NB : Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

[Candidater](#)