

Description de l'emploi

En tant que Directeur de la Banque des Grandes Entreprises et des Investissements, les missions du poste sont les suivantes :

- Assurer la supervision des équipes Corporate Banking, GTB, Global Markets et ALM. ·
- Mettre en œuvre à l'échelle de la Filiale, la stratégie globale de la Grandes Entreprises et des Investissements à travers les différents segments de clientèle Entreprises Multinationales, Entreprises Régionales, Grandes Entreprises locales, Entreprises et Secteur Publics ainsi que les Institutions Financières et organisations Internationales.
- Remplir la fonction de Responsable du Crédit en travaillant en collaboration avec la Direction de la Gestion du Risque du Groupe conformément aux Politiques de Contrôle du Risque. ·
- Développer et maximiser les revenus et profits tirés des clients au regard des budgets prévisionnels et à travers le renforcement de la collaboration et une meilleure compatibilité entre les besoins exprimés par les clients et les lignes de produits. ·
- Défendre et améliorer la position de la Banque des Grandes Entreprises sur le marché ainsi que son niveau de rentabilité en fonction de la stratégie de la Banque.
- Être le Responsable du Crédit aux clients au sein de la Banque des Grandes Entreprises et appliquer les Directives sur le Risque dans le cadre de l'exercice de ses fonctions
- Assurer que les Crédits soient formellement approuvés, gérés, suivis et contrôlés selon les procédures et les politiques spécifiques sur le contrôle du Risque.
- Promouvoir les performances et instaurer une culture du succès au sein de la Banque des Grandes Entreprises pour contribuer à garantir des profits soutenus aux actionnaires.

PRINCIPALES RESPONSABILITES

GESTION ET CROISSANCE DES ACTIVITES

- Définir et convenir avec le Directeur Régional de la Banque des Grandes Entreprises et le Directeur

- Général de la Filiale l'objectif de rentabilité annuelle des activités de la Banque des Grandes
- Entreprises au regard du budget assigné ; et travailler conjointement avec la hiérarchie de la Banque des Grandes Entreprises au niveau du Groupe.
- ·Créer et exploiter des stratégies marketing adaptées et des opportunités d'affaire permettant de réaliser et de dépasser le budget prévisionnel assigné à la Filiale en travaillant conjointement avec et en encadrant efficacement le personnel de la Banque des Grandes Entreprises (LAM Gestionnaire de Compte Local, RAM – Gestionnaire de Compte Régional) pour une bonne productivité.
- Superviser les activités au niveau de la filiale en se focalisant sur chaque ligne de produits, notamment le Crédit, la Gestion de Trésorerie, le Commerce et en considérant les segments de clientèle respectifs (Entreprises Globales, Entreprises Régionales, etc.), ainsi que la rentabilité et les divers critères de performance établis par les supérieurs hiérarchiques. ·
- Travailler conjointement et pro-activement avec les LAM/RAM, les GAM – Gestionnaires de Compte Global, la Hiérarchie de la Banque des Grandes Entreprises et des Investissements au niveau du Groupe et les spécialistes en Gestion des Produits pour maximiser les parts de marché dans le pays et accroître les taux d'utilisation des facilités par les Clients.
- Assurer une meilleure rentabilité du business au sein de la filiale en fournissant des services et solutions produit de haute qualité aux clients.
- S'assurer que les clients à travers le pays soient satisfaits de la qualité de service au-delà de leurs attentes. ·
- Travailler avec les équipes de Gestion des Produits pour accroître les revenus tirés de la base de Clientèle Grandes Entreprises au sein de la Filiale. ·
- Organiser des visites clientèle ensemble avec les Supérieurs Hiérarchiques, les RAM, les GAM, la hiérarchie de la Banque des Grandes Entreprises au niveau du Groupe et les Partenaires de Produit pour multiplier les opportunités d'affaires en vendant non seulement des produits aux clients mais en leur proposant également des solutions à valeur ajoutée. ·

- Participer aux initiatives de la banque digitale de manière à améliorer l'expérience client.

GESTION DES PROCESSUS ET DU CREDIT

- Assurer que les facilités de crédit soient formellement structurées et approuvées et que les risques identifiés soient convenablement résolus.
- Gérer et suivre les lignes de crédit en assurant que les facilités soient conformes aux Politiques du Groupe sur la Gestion du Crédit et soient dûment suivies pour atténuer les risques.
- Identifier les stratégies marketing et les opportunités pouvant faciliter la conduite du processus de vente.
- Assurer l'exécution mensuelle des processus de vente tels que la planification de compte et la production des rapports détaillés de vente ou de visites clientèle.
- Présenter sur une périodicité mensuelle des rapports de vente aux supérieurs hiérarchiques y compris les chiffres d'affaires réalisés et le tableau de migration ou d'acquisition de clients.

GESTION ET DEVELOPPEMENT DES PERSONNES

- Motiver et encadrer les collaborateurs en vue d'atteindre les objectifs assignés.
- Assurer une allocation appropriée des comptes conjointement avec la Hiérarchie de la Banque des Grandes Entreprises et des Investissements du Groupe.
- Fournir aux collaborateurs des directives sur les stratégies de gestion de compte et des solutions de résolution des problèmes liés aux comptes et aux produits.
- Promouvoir et maintenir un environnement de travail propice afin de permettre aux équipes de la Banque des Grandes Entreprises et des Investissements de réaliser et de dépasser le budget prévisionnel grâce au travail en équipe et à l'efficacité opérationnelle.
- Superviser et orienter les équipes en vue de la fourniture des solutions adéquates aux clients, notamment des produits de financement, les produits de trésorerie ou d'investissement et les produits de Commerce. Organiser des évaluations régulières de la performance des collaborateurs afin de proposer les promotions, identifier les besoins de recrutement et recommander des formations à leurs y compris des mesures incitatives ou récompenses.

Profil recherché :

Expérience et qualifications

- Avoir diplôme de niveau Bac+4/5 en Gestion, Finance, Administration des Affaires, en Marketing ou Economie
- La participation à une formation diplômante en Gestion est un atout.
- Avoir au minimum 10 années d'expérience dans le domaine des Ventes/de la Gestion de clientèle de préférence au sein d'une Banque d'affaires/d'une Banque de Grandes Entreprises ou d'une Banque d'Investissement dont 5 années passées à un poste de responsabilité
- Avoir au minimum 8 années d'expérience dans le domaine de l'analyse et de structuration de financement

Aptitudes, Capacités & Qualités

- Être capable de gérer un portefeuille de comptes douteux ou litigieux et de contrôler les expositions au risque
- Être capable d'interagir et de négocier avec les responsables d'entreprises et institutions clientes au niveau des instances de décision ;
- Être orienté sur les besoins de la clientèle, les résultats et assurer un leadership ;
- Avoir de fortes compétences en communication orale et écrite en Français ;
- Être capable de rassembler des ressources variées pour vendre et implémenter les solutions en faveur de la clientèle ;
- Être inclusif, flexible, familier avec le contexte local et international et être sensible à la culture du service de qualité aux clients ;
- Bonne connaissance du marché bancaire Malien
- Avoir obligatoirement des compétences en gestion et en développement des personnes afin de créer et maintenir de bonnes relations professionnelles externes et internes avec les collègues et les subordonnés.
- Être sociable, influent et savoir bien communiquer.

Lieu de travail : Bamako (Mali)



Date limite de soumission des candidatures : Vendredi 23 octobre 2026 à 18h



cDiscussion.com