

Chef de Division Global Markets

Grade: 4B

Objectif du poste

Diriger les activités du pays sur les marchés Internationaux, en fournissant les meilleurs services en termes des opérations de change, des ventes et des risques liés aux devises, aux titres à revenu fixe, aux matières premières et aux produits dérivés.

Il implique également de stimuler la croissance du chiffre d'affaires, de maintenir des pratiques de gestion des risques rigoureuses, de développer des relations clients solides et de garantir l'alignement de la stratégie de marché de la filiale avec celle du Département de la Banque des Grandes Entreprises & Investissement à l'échelle du groupe Ecobank.

Contexte

Le Chef Division des Marchés Internationaux évolue dans un environnement dynamique caractérisé par la volatilité des devises, les fluctuations des taux d'intérêt, l'incertitude géopolitique et l'évolution des exigences réglementaires. Le Chef Division supervise les activités de trading et de vente à l'échelle nationale, en veillant à une gestion rigoureuse des risques, au maintien de la liquidité et à la satisfaction des besoins des clients. Une collaboration étroite avec les équipes des marchés Internationaux, la gestion des risques et les autres partenaires produits est indispensable pour une expérience client optimale. Le respect des obligations réglementaires et de conduite commerciale est essentiel, tout comme la capacité d'anticiper les tendances du marché et d'innover en matière d'offres de produits. Le titulaire du poste doit veiller à l'équilibre entre les impératifs de performance à court terme et ceux des relations pérennes avec les clients et la croissance durable.

Principales Responsabilités

Performance Commerciale et Financière

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie des marchés Internationaux afin d'accroître les revenus sur les marchés de change, les titres à revenu fixe, les actions, les matières premières et les produits dérivés, tout en atteignant les objectifs de rentabilité des capitaux investis.
- Établir et gérer les budgets annuels, les limites de négociation et les niveaux de risque acceptables, en veillant à ce que la filiale atteigne ses objectifs de rentabilité, de part de marché et de liquidité.
- Surveiller quotidiennement les indicateurs de rentabilité et de risque, en prenant des mesures proactives pour optimiser l'équilibre entre risque et rendement et se conformer aux exigences réglementaires.
- Piloter l'innovation produit et les stratégies de tarification qui différencient l'offre de la banque et répondent aux besoins des clients et aux opportunités du marché.
- Collaborer avec les autres responsables produits et la direction générale pour assurer la continuité des opérations de vente des solutions de marché et assurer une couverture client intégrée.

Expérience Client

- Développer et maintenir des relations stratégiques avec les entreprises, les institutions financières et les acteurs du secteur public, en leur offrant des services de conseil et d'exécution de haute qualité.
- Garantir des conditions tarifaires compétitives, une exécution dans les délais et des recherches de qualité à forte valeur ajoutée pour accroître la satisfaction et la fidélité des clients.
- Promouvoir une culture centrée sur le client au sein des équipes de marchés, en veillant à la réactivité, à la transparence et au maintien de normes de service élevées.
- Collaborer avec les équipes en charge de la gestion et du suivi de la clientèle afin d'identifier les besoins des clients, de développer des solutions adaptées et d'anticiper les évolutions du marché susceptibles de les affecter.
- Organiser régulièrement des revues de portefeuille et des séances de retour d'expérience avec les clients afin d'améliorer les produits, la qualité du service, ainsi que les opportunités de vente croisée (cross-selling).

Leadership et Gestion des Equipes

- Diriger, motiver et développer une équipe diversifiée de professionnels de la vente, du trading et de la recherche à l'échelle du pays, en favorisant une culture de haute performance, d'intégrité et de maîtrise des risques.
- Attirer, recruter et fidéliser les meilleurs talents, tout en assurant une planification efficace de la relève et le développement des compétences nécessaires pour répondre aux besoins actuels et futurs de l'activité.
- Définir des objectifs clairs et des attentes précises en matière de performance, fournir un retour d'information régulier et gérer la reconnaissance ainsi que la rémunération conformément aux valeurs de la banque et à son cadre de gestion de la performance.
- Encourager la collaboration entre les fonctions du front office, du middle office et du back office afin de garantir l'alignement des équipes et l'efficacité opérationnelle.
- Promouvoir et incarner une conduite éthique des activités de marché, veiller au respect des exigences réglementaires et assurer l'application rigoureuse du cadre de gestion des risques de la banque.

Processus, Contrôle et Performance Opérationnelle

- Veiller à la mise en place de contrôles rigoureux des activités de trading, notamment en matière de suivi des limites, de séparation des fonctions, de valorisation des opérations, de confirmations et de règlements.
- Maintenir une documentation complète des politiques, procédures et dossiers de transactions afin de satisfaire aux exigences des audits et des autorités réglementaires.
- Collaborer étroitement avec les équipes des risques, de la conformité, des finances et des opérations pour surveiller les expositions, mettre en œuvre les améliorations des systèmes et résoudre les problèmes opérationnels.
- Améliorer l'efficacité opérationnelle grâce à l'automatisation et à l'adoption de plateformes de trading électroniques si c'est pertinent.
- Assurer une surveillance continue des risques de marché, de crédit et opérationnels, en prenant les mesures correctives nécessaires pour remédier aux dépassements de limites et renforcer l'environnement de contrôle.

Initiatives Stratégiques

- Identifier et mettre en œuvre des opportunités stratégiques visant à élargir la gamme de produits, notamment les produits structurés, les instruments liés aux critères ESG (Environnement, Social et Gouvernance) et les solutions adaptées aux marchés émergents.
- Piloter les initiatives de digitalisation et d'innovation au sein des activités de marchés, notamment à travers l'adoption de technologies de trading, d'outils d'analyse de données et de solutions algorithmiques.
- Développer des partenariats avec des plateformes externes, des bourses de valeur et des fournisseurs de technologies financières (fintechs) afin de renforcer les capacités de distribution et d'exécution.
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie globale de la Banque des Grandes Entreprises et d'Investissement (CIB) de la banque et participer aux initiatives transversales ainsi qu'aux différents comités.
- Représenter la filiale au sein des forums internationaux des marchés financiers, dans les échanges avec les autorités réglementaires et au sein des associations professionnelles, afin de contribuer au développement des marchés et à l'évolution des politiques sectorielles.

Facteurs Clés de Succès

- Atteindre les objectifs de revenus et de rentabilité sur l'ensemble des produits de marché, tout en assurant des rendements ajustés au risque conformes aux seuils approuvés.
- Accroître la part de marché et la pénétration des portefeuilles clients au sein des segments prioritaires.
- Améliorer les indicateurs de satisfaction client et réduire le nombre de réclamations et d'incidents.
- Maintenir de solides indicateurs de gestion des risques et de conformité, sans manquement significatif ni sanction réglementaire.
- Développer une équipe Marchés performante, qualifiée et diversifiée, tout en assurant un fort taux de rétention des talents.
- Réussir le lancement de nouveaux produits et d'initiatives digitales contribuant à la croissance de l'activité.

Profil (Expériences et Compétences Requises)

Expérience & Qualifications

- Diplôme de **Master II** en finance, économie ou dans un domaine connexe ; une certification professionnelle telle que CFA (Chartered Financial Analyst) ou FRM (Financial Risk Manager) serait un atout.
- Minimum de 12 à 15 années d'expérience dans les activités de vente et de trading sur les marchés financiers internationaux, dont au moins 5 années à un poste de responsabilité.
- Excellente maîtrise des marchés de change (FX), des titres à revenu fixe, des actions et des produits dérivés, ainsi que des stratégies de trading et de la gestion des risques de marché.
- Expérience avérée dans la stimulation de la croissance des revenus tout en maintenant une gestion rigoureuse des risques.

- Solide connaissance des cadres réglementaires, des règles de conduite des marchés et des exigences de conformité.
- Expérience confirmée dans le développement de produits et l'innovation au sein des marchés financiers.
- Capacité démontrée à diriger des équipes pluridisciplinaires et transversales à travers plusieurs unités ou fonctions.
- Excellentes aptitudes en communication, négociation et gestion des parties prenantes.

Aptitudes, Capacités et Qualités Personnelles

- Vision stratégique des marchés et capacité à anticiper les tendances.
- Solides compétences analytiques et quantitatives, associées à une forte culture du risque.
- Orientation client marquée et excellent sens des affaires.
- Aptitude avérée au leadership et au développement des équipes.
- Respect de normes éthiques élevées et forte orientation conformité.
- Esprit collaboratif et capacité à influencer efficacement les parties prenantes.
- Excellence dans l'exécution et aptitude à prendre des décisions sous pression.
- Grande capacité d'adaptation et orientation vers l'innovation dans un environnement dynamique.

Pour faire preuve de candidature, veuillez joindre, votre cv et votre dernier diplôme. Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

Les candidatures féminines sont vivement encouragées.