

Mission

Développer le portefeuille clients d'Ecobank en assurant la prospection terrain, l'ouverture de comptes et la commercialisation des produits et services de la banque.

Principales Responsabilités

- Prospecter et acquérir de nouveaux clients particuliers et professionnels.
- Ouvrir et activer des comptes bancaires.
- Collecter les dépôts initiaux.
- Commercialiser les cartes bancaires.
- Commercialiser les TPE et QR Codes marchands.
- Promouvoir les produits d'assurance.
- Générer des leads pour les crédits particuliers et professionnels.
- Assurer le reporting quotidien de son activité.

Profil Recherché

- Niveau Bac à Bac+3.
- Expérience commerciale appréciée.
- Excellente capacité de communication.
- Goût prononcé pour la prospection terrain.
- Sens de l'organisation et de la discipline.
- Esprit de conquête et orientation résultats.

Ce que nous offrons

- Salaire fixe
- Variable pouvant atteindre 200 % du salaire de base
- Primes supplémentaires par tranche de 500 comptes ouverts
- Commissions sur la vente de produits bancaires
- Formation initiale et accompagnement terrain
- Perspectives d'évolution au sein d'Ecobank

Qualités recherchées

Dynamique, Persévérant, Orienté résultats, Bon relationnel Autonome, Forte capacité de prospection