

Description de l'emploi

:Ecobank Transnational Incorporated (ETI) est une banque panafricaine fondée au Togo en 1985 et présente dans 36 pays d'Afrique. Notre objectif est de contribuer au développement économique et à l'intégration financière du continent africain en offrant des services financiers et des produits digitaux de renommée internationale aux Grandes Entreprises, aux Petites et Moyennes Entreprises et aux Particuliers.

Au cœur de notre processus de recrutement, nous recherchons des personnes qui affichent nos valeurs fondamentales « RACE IT » : Respect, Acte Responsable, Clients en priorité, Excellence, Intégrité et Travail d'équipe. La formation, le développement et le bien-être de nos employés sont au cœur de notre stratégie, et notre engagement est d'offrir des carrières professionnelles enrichissantes. Ecobank estime que son succès dépend fortement de sa capacité à maintenir une équipe diversifiée, ingénieuse et dynamique pour offrir la meilleure expérience client. Ecobank est un employeur garantissant l'égalité des chances. Pour plus d'informations, nous vous invitons à cliquer sur le lien ci-après : <https://www.ecobank.com>

I. OBJECTIF DU POSTE

Le Business Development Manager Remittance est responsable du développement commercial, de l'expansion du réseau de distribution et de la croissance des activités de transfert d'argent de la banque. Il assure l'acquisition de nouveaux sous-agents, le suivi opérationnel des partenaires, la coordination des déploiements techniques et la mise en œuvre des actions commerciales visant à accroître les volumes de transactions et les revenus de l'activité Remittance

Tout en garantissant la mise en œuvre efficace des politiques interne et le respect strict de la réglementation.

II. PRINCIPALES RESPONSABILITES & TÂCHES

- Identifier, prospecter et recruter de nouveaux sous-agents Remittance sur l'ensemble du territoire.
- Développer et entretenir des relations commerciales durables avec les partenaires stratégiques.

- Négocier les conditions commerciales et assurer la signature des contrats de sous-représentation.
- Participer à l'élaboration et à l'exécution de la stratégie de croissance du réseau.
- Assurer une veille concurrentielle sur le marché des transferts d'argent.
- Assurer l'intégration et l'activation des nouveaux sous-agents.
- Organiser les visites de terrain régulières afin de garantir la conformité aux standards de la banque et des partenaires.
- Accompagner les sous-agents dans le développement de leur activité.
- Suivre les performances du réseau et proposer des actions correctives.
- Veiller à l'atteinte des objectifs de volumes et de revenus.
- Coordonner l'installation et l'activation des certificats, applications et outils nécessaires au démarrage des activités.
- Assurer la liaison avec les équipes IT, Opérations et les partenaires internationaux pour la résolution des incidents techniques.
- Superviser le déploiement des nouvelles fonctionnalités et services.
- Veiller à la disponibilité opérationnelle des points de service.
- Analyser les volumes, commissions et indicateurs de performance.
- Identifier les opportunités de croissance sur les corridors stratégiques.
- Mettre en place des plans d'actions visant à améliorer les résultats commerciaux.
- Participer à la mise en œuvre des campagnes promotionnelles avec les partenaires remittance.
- Déployer les programmes d'incentives et assurer leur suivi.
- Organiser des formations, ateliers et événements destinés aux partenaires et sous-agents.
- Promouvoir les services Western Union, MoneyGram, Ria, Rapidtransfer et autres solutions de transfert d'argent.

III. PROFIL DU POSTE

Expérience et Qualifications requises

Formation & Experience

- Bac+5 en Commerce, Banque, Finance, Gestion ou domaine équivalent.
- Minimum 5 années d'expérience dans les services financiers, la banque, le mobile money, la remittance ou le développement commercial.
- Expérience avérée dans la gestion de réseaux de distribution et de partenariats.

- Bonne connaissance du secteur des transferts internationaux et du marché financier congolais.

Compétences techniques & Qualités personnelles

- Développement commercial et négociation.
- Gestion de partenaires et réseaux d'agents.
- Analyse de données commerciales et reporting.
- Connaissance des activités de remittance.
- Gestion de projets et coordination opérationnelle.
- Maîtrise du Pack Office (Excel, PowerPoint, Word).
- Excellentes compétences relationnelles et de négociation.
- Forte orientation résultats.
- Capacité à travailler de manière autonome.
- Sens de l'organisation et rigueur.
- Esprit d'initiative et de résolution des problèmes.
- Capacité à travailler sous pression et à gérer plusieurs projets simultanément.



Date limite de soumission des candidatures : 08 novembre 2026