Trade Finance Officer
DIVISION : TSG
Lieu de Travail : Cotonou
Date de Lancement : 30 Octobre 2026
Date de clôture : 13 Novembre 2026

MISSIONS DU POSTE

- Gérer l'accroissement des revenus Trade ainsi que la part de marché Trade en rapport avec le budget et les objectifs assignés pour la filiale.
- Développer les visites clientèles avec les clients utilisant ou pouvant utiliser les produits Trade en collaboration avec les Directions Commerciales (Corporate et Commercial)
- Assurer et coordonner une stratégie de développement des ventes des produits Trade, satisfaire les besoins Trade des clients existants et démarcher des prospects en vue de les convertir en nouveaux clients, principalement sur le segment de la Banque Commerciale (division Local Corporate)

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS DU POSTE

- Participer et suivre la stratégie Commerciale Trade.
- Determiner et développer un portefeuille de client Trade (Commercial et Corporate Names) existants au sein de la filiale.
- Etablir une liste de Prospects d'Entreprises « Trade ».
- Suivre et s 'assurer d'une utilisation optimale des lignes de crédit Trade et/ou des produits Trade du portefeuille clients.
- Gérer en partenariat avec les Chargés de Comptes le risque de crédit des produits Trade
- Déceler, structurer et finaliser les opportunités Trade des clients soit seul soit en collaboration avec les Spécialistes Trade du groupe / Région ou les équipes commerciales
- Développer, gérer un Trade deal pipeline et assurer l'effectivité des deals Trade en travaillant avec les équipes commerciales du Corporate, du Commercial et les partenaires produits Trade (local et au niveau du groupe)
- S 'assurer de la bonne et correcte comptabilisation des revenus Trade sur le portefeuille Client Trade.
- Conduire continuellement et assurer une culture fortement orientée vers la clientèle, ainsi qu'un haut niveau de qualité de service délivré à la clientèle Trade en respectant les standards du groupe.
- Développer un plan de rétention et de développement client pour chaque client existant, en utilisant les outils de la banque pour optimiser les opportunités de vente croisée et de vente approfondie
- Conduire la satisfaction des clients, faire le benchmarking des services Trade offerts sur le marché et bâtir la fidélisation des clients
- Gérer de façon proactive les nouveaux et les clients TRADE existants pour assurer une part de marché croissante à la banque
- Organiser régulièrement des formations, des forums et des workshops pour les clients pour identifier et maximiser les opportunités/solutions Trade.
- Mettre en place un plan hebdomadaire de visite clientèle Trade pour conduire l'activité
- Négocier les termes du commerce international avec les clients / résoudre les problèmes que les clients ont avec les produits liés aux échanges commerciaux
- Fournir des conseils d'expert sur les produits d'échanges commerciaux aux clients

- Travailler de concert avec les équipes commerciales pour obtenir les accords du Risque pour les transactions Trade.
- Gérer le risque du portefeuille Trade et aider à structurer des solutions pour mitiger le risque Trade
- Suivre l'utilisation des lignes de crédit Trade accordées aux clients
- S 'assurer du support et de la franche collaboration des gestionnaires de comptes, des Opérations et des parties prenantes significatives
- Agir comme le point focal des activités du commerce international
- Revoir périodiquement les commissions Trade et faire des analyses compétitives et SWOT
- Etablir des rapports réguliers sur les produits et services Trade ainsi que sur le portefeuille de Client Trade de la Banque.
  QUALIFICATIONS / EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE /COMPÉTENCES REQUISES
  Qualifications :
- De formation supérieure BAC+4/5 Marketing, Banque, Finance, Comptabilité, Economie
  Expérience Professionnelle :
- 3 ans minimum d'expérience en Trade Finance dont 2 ans orientés marché / fonction de développement de business
- Avoir une exposition professionnelle en Trade Finance dont 2 ans orientés marché / fonction de développement de business serait un atout
- **Compétences et Qualités Requises :**
- Connaissance des produits Trade simples et complexes
- Capacité d'interagir et de négocier avec des clients d'un haut niveau
- Orientation clientèle et culture du résultat.
- Excellente capacité de communication orale et écrite, et de présentation
- Une bonne capacité d'organisation et de gestion du temps serait hautement appréciée.
- Esprit d'équipe ;
- Développement et maintien de réseaux forts dans le marché des Entreprises
- Expérience dans la constitution et le maintien des relations d'affaires
- Un style de travail coopératif et une forte capacité de communication sont requis, en vue de développer et maintenir des relations effectives de travail tant en interne qu'en externe, avec les collègues dans la filiale, dans la région et dans le groupe.
- Capacité à travailler sous sa propre initiative
- Fortes capacités interpersonnelle, d'influence et de communication.
  Seul(e)s les candidats(es) présélectionné(es) seront contacté(es).