Poste : Gestionnaire de Compte Grandes Entreprises Locales

Direction : Banque Commerciale

Lieu de Travail : BENIN / Cotonou et autres villes du pays.

MISSIONS:

La principale mission du Gestionnaire de Compte est de développer un fonds de clientèle composé de Grandes Entreprises Locales et de rechercher de nouveaux clients. Le titulaire de ce poste a pour mission de :

- Gérer les relations clientèles du portefeuille attribué ;
- Atteindre les objectifs en termes de collecte de ressources, de revenus et de qualité de portefeuille ;
- Assurer une excellente qualité de service tout en bâtissant des relations durables, solides et rentables avec la clientèle;
- Proposer un plan d'action pour le développement de son portefeuille.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS:

- Analyser l'entreprise (client ou prospect), sa situation économique et financière pour déterminer ses besoins (financements, services…)
- Définir le marché cible du département en collaboration avec le département de gestion des risques
- Conseiller la Grande Entreprise Locale et son dirigeant
- Gérer la relation au quotidien (suivi des facilités, de l'activité du client,..)
- Anticiper et assurer le recouvrement des impayés par un suivi rigoureux des encours des clients de son portefeuille
- Monter les dossiers de crédit en présentant de façon exhaustive les éléments clés permettant la prise de décision et en argumentant ses propositions
- Négocier les conditions financières et de garanties
- Rechercher une clientèle conforme au marché cible de la banque : qualification des prospects (cotation et renseignements commerciaux, BCEAO, taille, activité…), prise de rendez-vous téléphonique, visites, entretien de prospection…
- Vendre la banque au client et le client à la banque en gardant toujours à l'esprit les notions de rentabilité et de risque
- Affiner la segmentation de la clientèle
- Faire le suivi des comptes débiteurs sans mouvements créditeurs
- Anticiper sur les impayés
- Assurer avec tous les moyens légaux, le recouvrement des créances
- Elaborer un planning annuel de calls et le respecter.
- Envoyer à temps, les différents rapports de suivi demandés par la hiérarchie.
- Rédiger les comptes rendu de rencontre clientèle 24H après la rencontre
- Informer la hiérarchie de toutes difficultés en rapport avec la clientèle

QUALIFICATIONS / EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE /COMPÉTENCES REQUISES

<u>Qualifications :</u>

De formation supérieure BAC + 5 en Finance /Comptabilité/Commerce/Gestion /Banque.

Expérience Professionnelle :

Disposer d'au moins 3 (trois) années d'expériences exigées en entreprise ou dans le domaine bancaire

Avoir une exposition professionnelle initiale en développement commercial ou en gestion de portefeuille ; une connaissance approfondie de la règlementation bancaire locale et régionale et de bonnes expériences managériales dans un établissement de services financiers.

Compétences et Qualités Requises :

- Bonne Connaissance des produits et Services de la Banque
- Bonne Connaissance et Maitrise de la règlementation bancaire
- Bonne connaissance des systèmes informatiques et des produits digitaux
- Bonne Expérience des Produits et Opérations bancaires et de la segmentation des produits clients et les composantes politiques, économiques et socioculturels de l'économie Béninoise
- Grande capacité d'Analyse et de Synthèse
- Aptitude à gérer le changement.
- Être orienté client / marché ; excellence dans la planification et l'exécution
- Être orienté performance et résultat
- Faire preuve d'intégrité et de responsabilité.
- Capacité d'interagir et de négocier avec des clients
- Culture de qualité de service
- Excellente capacité de communication orale et écrite, et de présentation
- Esprit d'équipe
- Capacité à travailler en toute autonomie
- Dynamisme, Rigueur, Rapidité d'exécution
- Disponibilité, écoute et courtoisie
- Bonne Maîtrise de l'outil informatique
- Bonne maîtrise écrite & orale du Français et / ou de l'Anglais ou des connaissances de base de la seconde langue