L'objet de ce poste est de développer, gérer et fidéliser une clientèle par la vente des produits et services bancaires ou financiers.

A ce titre, le titulaire du poste doit également comprendre les besoins de ses clients afin de leur proposer des solutions selon leurs capacités financières.

PRINCIPALES RESPONSABILITES

Les missions majeures du titulaire sont :

1. **<u>Au titre des activités principales</u>**

- Etablir une stratégie commerciale permettant de développer son portefeuille clients/prospects et fidéliser la clientèle
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente, réaliser le maximum de ventes en utilisant les différents canaux
- Cibler les segments du marché et les comptes en fonction de leur potentiel actuel et futur en revenues/profits, coût des ventes et services ainsi que les chances de réussite
- Identifier les besoins des clients et proposer des services et produits appropriés pour les satisfaire
- Fournir aux clients un service de qualité, par un accueil chaleureux et renforcer la relation clientèle pour assurer leur fidélité
- Consacrer du temps et la fréquence d'appels sur la base du potentiel actuel et futur en revenues/profits, cout des ventes et service ainsi que sur la base des chances de réussite
- Faire une moyenne, nombre d'appels de prospects par rapport aux clients
- Identifier les domaines potentiels de croissance et ouvrir de nouveaux comptes
- Augmenter la part de marché en visitant les différents marchés existants pour promouvoir et vendre des produits et services, recueillir des informations sur la concurrence
- Gérer et traiter tous les nouveaux comptes et inciter les clients à utiliser les plates-formes électroniques de la banque
- S'assurer que tous les documents sont en place pour le traitement de toutes les transactions
- Traiter et résoudre tous les problèmes, les plaintes et s'assurer du recouvrement de toutes les créances en souffrance
- Informer les clients de tous les tarifs, politiques et procédures et les informer de tout changement
- Vendre tous les produits et services en se focalisant sur les produits à grande valeur ajoutée
- Préparer les comptes rendus de visite après chaque visite
- Faire le suivi de toutes les transactions en suspens et s'assurer de leur conclusion
- Faire du bechmarket
- Mettre en place un programme de vente à la clientèle

2. **Au titre des Tâches administratives**

- Conserver les profils et les fichiers des clients
- Soumettre les éléments suivants dans les délais : planning journalier, les rapports des visites clientèles, les stratégies de ventes, les prévisions, les remboursements de frais
- Soumettre à la Direction de la Gestion des Risques toutes les demandes de crédit pour traitement en respectant le Turn Around Time (TAT)
- Analyser/contrôler les données et rapports

3. **Au titre des Problèmes de conformité/Relation inter fonctionnelles**

- Se conformer à toutes les politiques et questions de conformité et opérer dans le budget
- Travailler, développer des relations positives, communiquer et coordonner les activités avec les autres employés du marketing, du service clientèle, de la distribution, du crédit, des RH et OPS et Technologie
- Communiquer efficacement : coopérer avec les membres de l'équipe de vente et du management.

PROFILE DE LA RESSOURCE

Formation/Experience

Le métier de Gestionnaire de Comptes Locaux (LAM) s'adresse aux diplômés BAC+ 5 issus d'universités ou d'écoles de commerce spécialisées en gestion, finances, économie. Il est parfois demandé au candidat d'avoir un troisième cycle spécialisé en Finances.

Aptitudes, Capacités & Qualités

Outre les qualités personnelles supposant une forte capacité de travail sous pression, une grande disponibilité, le titulaire du poste doit posséder de grandes qualités humaines. Il est autonome, organisé, rigoureux avec une grande capacité d'analyse et d'écoute avec de grandes capacités relationnelles.

ATTENTION

La liste des responsabilités décrites ci-dessus n'est pas exhaustive. D'autres responsabilités dans le même ordre pourraient vous être assignées de temps à autre, en cas d'évolution du contexte de travail.

NB.

Ecobank s'engage à offrir l'égalité des chances à tous et à favoriser un environnement de travail inclusif et diversifié.

A cet effet, nous encourageons les candidatures de toute personne, quelle que soit sa nationalité, son origine ethnique, son sexe, son âge, sa classe sociale, sa religion, ses convictions ou sa situation de handicap, tout en respectant pleinement les lois et réglementations locales en vigueur dans les pays où Ecobank exerce ses activités.