

Appel à Candidature



POSTE A POURVOIR : CHARGE D’AFFAIRES INSTITUTIONNEL

DIRECTION : DIRECTION DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL, RESEAU & EXPERIENCE CLIENT (DCR)

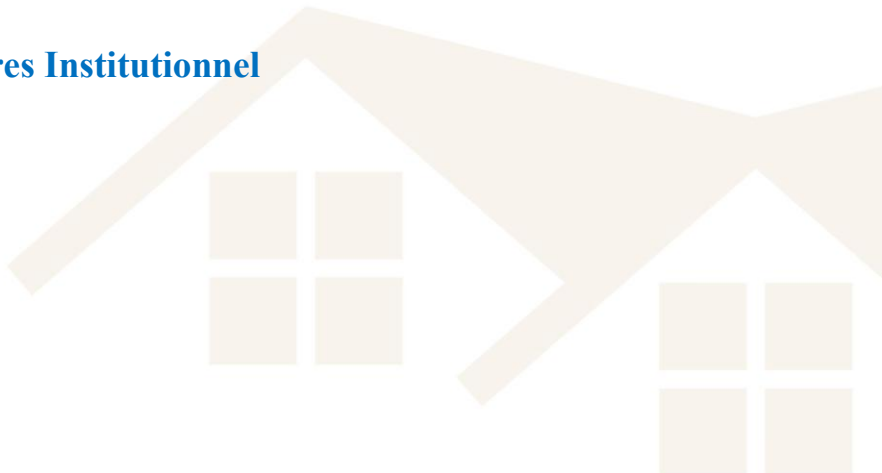
PROFIL : Bac + 4/5 Banque, Commerce, Administration des affaires, Comptabilité, Economie, Finance, Juridique, Sciences de gestion, Management, Audit/Contrôle ou tout autre équivalent
Avoir au moins 03 années d’expériences professionnelles dans le domaine bancaire
Être parfaitement bilingue.

DIPLOME : Maîtrise - Master – Ingénieur – DESS - ITB

DEADLINE : mardi 20 janvier 2026

CANAL DE TRANSMISSION : postulez à bhci.ci/votre-banque/nous-rejoindre/nos-offres-emploi

OBJET DU MAIL : Charge d’Affaires Institutionnel



MISSIONS

- ❖ Gérer et Développer un fonds de commerce et Prospects dans l'optique de la mobilisation de ressources et de rentabilité.
- ❖ Conduire une politique de développement du fonds de commerce.
- ❖ Contribuer à l'amélioration de la qualité du service avec les clients du segment de marché
- ❖ Vendre les produits et Service de la Banque afin de nouer des relations avec les clients du segment de marché
- ❖ Maîtriser le risque de crédit et la rentabilité de son fonds de commerce.

ACTIVITES PRINCIPALES

- ❖ **Gérer un fonds de commerce composé de clients du segment de marché :**
 - ✓ Assurer les relations nécessaires à l'action commerciale de son fonds de commerce dans la mobilisation des ressources, notamment longues ;
 - ✓ Planifier et développer l'action commerciale à l'endroit des clients/prospects ;
 - ✓ Mettre en œuvre le Plan d'Action Commerciale pour son fonds de commerce ;
 - ✓ Analyser les besoins de la clientèle en vue de vendre les offres de concours, de produits et de services, notamment digitaux ;
 - ✓ Soumettre aux Instances de crédit les dossiers de crédit, en liaison avec son supérieur hiérarchique ;
 - ✓ Suivre l'évolution des risques de son fonds de commerce et réviser les cotations arrêtées par la Direction du Crédit ;
 - ✓ Proposer les conditions tarifaires et suivre la rentabilité de son fonds de commerce ;
 - ✓ Assurer le bon renouvellement des engagements de son fonds de commerce
 - ✓ Rendre visite aux clients et rédiger son compte-rendu dans l'objectif de renforcer les positions de la Banque auprès des clients
 - ✓ Reporter au Chef de Département les résultats d'analyse du Portefeuille (développement, mouvement en baisse, dégradation de la rentabilité etc.)
 - ✓ Atteindre les objectifs commerciaux fixés notamment en termes de ressources, de remplois, de PNB, de recouvrement et de maîtrise du coût net du risque et des charges.
- ❖ **Conduire une politique de développement du fonds de commerce :**
 - ✓ Prospecter régulièrement et intensivement sur le marché de son segment clientèle ;
 - ✓ Saisir toutes les opportunités pour renforcer les positions de la Banque.
 - ✓ Anticiper et procéder au renouvellement des dossiers de crédits
- ❖ **Définir son plan d'action individuel et atteindre les objectifs négociés avec la Direction :**
 - ✓ Identifier les axes d'action commerciale client par client et fixer les objectifs ;
 - ✓ Arrêter de la même façon un objectif annuel de contacts à son initiative ;
 - ✓ Assurer la gestion quotidienne des relations avec les clients ;
 - ✓ Evaluer périodiquement ses résultats, analyser les écarts et engager les éventuelles actions correctives ;
 - ✓ Assainir son fonds de commerce et assurer la mise à jour des dossiers clients.

❖ **Contribuer à l'amélioration de la qualité du service :**

- ✓ Veiller à la qualité des prestations fournies, s'assurer de la satisfaction des clients ;
- ✓ S'intéresser aux activités des services après-vente et entretenir avec eux des relations de travail étroites et de qualité dans un esprit d'équipe ;
- ✓ Contribuer aux réflexions permettant d'améliorer les procédures et processus en vue de Réduire les Sources de dysfonctionnement ;

❖ **Maîtriser le risque de crédit et la rentabilité de son fonds de commerce ;**

- ✓ Suivre de l'évolution des risques de son fonds de commerce,
- ✓ Signaler sans délais à son responsable, toutes dégradations du risque et mettre en œuvre des actions correctives appropriées ;
- ✓ Assurer et s'assurer de l'apurement de ses comptes débiteurs et irréguliers quotidiens en vue de l'assainissement de son fonds de commerce.

CONNAISSANCES PROFESSIONNELLES ET SAVOIR FAIRE

- ❖ Être parfaitement bilingue.
- ❖ Documentation des travaux réalisés et bon archivage des dossiers.
- ❖ Bonne appréciation du risque financier, bancaire et crédit.
- ❖ Connaissance des fondamentaux du commerce Institutionnel
- ❖ Connaissance des processus bancaires
- ❖ Rapidité et exhaustivité dans la réalisation des tableaux de bord et des travaux à demande de la Direction.
- ❖ Impact sur le délai de traitement des opérations et des dossiers.
- ❖ Connaissance des techniques, de l'environnement et de la réglementation bancaires
- ❖ Avoir une bonne maîtrise des outils bureautiques
- ❖ Connaître un ou plusieurs Systèmes d'Information Bancaires (SIB)

COMPETENCES COMPORTEMENTALES ET SAVOIR ETRE

- ❖ Disponibilité - Ponctualité.
- ❖ Autonomie.
- ❖ Esprit d'initiative.
- ❖ Courtoisie.
- ❖ Confidentialité - Discretion
- ❖ Qualité de l'accueil.
- ❖ Sens de la réserve.
- ❖ Proactivité
- ❖ Capacité à négocier.
- ❖ Capacité à travailler en équipe.

