

BCI RECRUTE CHARGÉ D’AFFAIRES PME – MID MARKET

Brazzaville, le Vendredi 04 Juin 2021

BCI, filiale du Groupe Banque Centrale Populaire (BCP), recrute un (01) CHARGÉ D’AFFAIRES PME-MID MARKET.

Le détail de l’appel à candidature est disponible sur :

- la page LinkedIn BCI: [BCI Congo](#)
- le site internet BCI à l’adresse: www.bcicongo.com

Les personnes intéressées sont priées de bien vouloir faire parvenir leurs **CV** et **Lettres de Motivation** à l’adresse suivante :

« bc_recrutement@bcicongo.com » au plus tard le **14 Juin 2021**, avec en objet la mention « Candidature au poste de **CHARGÉ D’AFFAIRES PME-MID MARKET** »



BCINET



CARTES GIMAC/VISA



GAB



BCICONGO.COM

MEMBRE DU GROUPE BCP



CANDIDATURE EXTERNE

La BCI, filiale du Groupe Banque Centrale Populaire (B.C.P) recherche un **Chargé d'Affaires PME/MID MARKET**

- Type de contrat: **CDI, avec période d'essai**
- Location géographique du poste : **Brazzaville**
- Nombre de poste : **Un (01)**
- Délai de validité de l'Offre : « **Du 04 au 14 Juin 2021** »

I. MISSIONS ET ACTIVITES

◆ **Prospection et développement de relations clientèles**

- Etablir le plan de contacts commercial et exploiter le portefeuille de clients, notamment grâce aux outils, aux indicateurs (niveau de risque et d'endettement) et à la connaissance du marché local
- Initier des contacts avec les prospects/clients et effectuer un premier niveau de qualification des projets/besoins
- Réaliser des rendez-vous clients (physiques et téléphoniques)
- Développer et pérenniser ses réseaux

◆ **Vente de produits et services**

- En amont du rendez-vous, prendre connaissance de la situation de son client et de l'offre concurrentielle du marché
- Identifier les projets, besoins et attentes du client et Effectuer une analyse de la rentabilité et du risque
- Proposer des offres adaptées aux besoins clients avec le soutien le cas échéant de sa hiérarchie ou d'équipes spécialisées
- Argumenter et conclure la vente, parfois en relation avec d'autres commerciaux

◆ **Gestion administrative et suivi de la relation clientèle**

- Formaliser la vente en rédigeant/transmettant les éléments du contrat dans le respect des normes prudentielles
- Saisir les informations clients et mettre à jour l'agenda commercial
- S'assurer de la réalisation effective des transactions, du respect des délais et conditions convenus avec le client
- Anticiper et gérer les incidents et réclamations (mesures conservatoires éventuelles, solutions financières, ...)
- Traiter les incidents, anomalies et assurer le suivi des risques en relation avec son portefeuille

II. COMPETENCES (SAVOIR FAIRE)

- Gérer et orienter le flux client.
- Valoriser, développer et renouveler le portefeuille client.
- Obtenir un rendez-vous à valeur ajoutée
- Fournir les états de contrôle permanents liés à son activité et Faire un diagnostic de la situation du client et de ses besoins
- Détecter les éléments constitutifs de la réponse aux besoins et Répondre aux objections et aux questions du client.
- Concilier les intérêts du client et ceux de la Banque, et Contractualiser la relation clientèle.
- Organiser le suivi de l'action commerciale et de la relation clientèle
- Déclencher la réalisation du contrat dans le respect des règles et procédures.
- Prévenir et gérer le risque commercial et réglementaire ainsi que le risque financier client.
- Respecter les délais en termes d'atteinte des objectifs et savoir gérer son temps et les priorités
- Être capable de travailler en équipe

III. CONNAISSANCES

- Droit des sociétés et Méthodes de valorisation financière d'une entreprise
- Connaissance des pratiques et acteurs du marché des entreprises et des grandes entreprises
- Produits et techniques de financement des entreprises / flux et monétique
- Méthodes et règles de gestion des engagements des entreprises
- Techniques de gestion des risques des professionnels et entreprises
- Techniques de recouvrement amiable
- Connaissance de l'analyse financière et en matière d'économie

IV. PROFIL

- Vous êtes titulaire d'un BAC+ 3 (minimum) en Banque et Finances, Gestion Commerciale, Marketing et Ventes
- Vous justifiez d'une expérience professionnelle confirmée de 3 ans minimum à un poste de Conseiller Commercial
- Entreprises ou à toute autre fonction assimilée dans le secteur bancaire prioritairement
- Vous êtes doté de capacités d'analyse élevées et savez faire preuve d'initiatives.
- Vous disposez de bonnes aptitudes rédactionnelles
- Vous avez une bonne maîtrise du pack office (Word, Powerpoint, Excel.) et vous parlez anglais

Les personnes intéressées sont priées de bien vouloir faire parvenir leurs **CV** et **Lettres de Motivation** à l'adresse suivante : « **bci_recrutement@bcicongo.com** » au plus tard le **14 Juin 2021**, avec en objet la mention « **Candidature au poste de CHARGE D'AFFAIRES PME-MID MARKET** ».