

ECOBANK CAMEROUN S.A.

recrute un

Gestionnaire des produits de financement du commerce, CEMAC

prêts à travailler sur l'ensemble du territoire national.

Le poste est basé à Douala.

Classe d'emploi : 8 - Niveau d'emploi : 4B

OBJET DU TRAVAIL

- Responsabilité globale de la croissance des recettes commerciales, des actifs et des parts de marché pour l'activité commerciale au Cameroun et dans la région CEMAC.
- To Identify and develop trade opportunities for traditional and non-traditional structured trade finance products including commodity and export finance to position Ecobank as the preferred trade finance au Cameroun et dans la région CEMAC.
- Develop, maintain and review Trade Product Programs for effective use and marketing advantage while en veillant à ce qu'il soit conforme à la stratégie générale d'Ecobank et à ce qu'il la soutienne.
- Assurer un développement stratégique et coordonné des produits et des ventes, en répondant aux besoins des clients existants et nouveaux en matière de produits commerciaux, ainsi qu'en rendant compte de toutes les activités commerciales aux parties prenantes concernées.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

GESTION DES VENTES ET DES RELATIONS

- Ensures that the processes, structures, systems and resources required to effectively service existing et de développer de nouveaux clients sont en place et continuellement révisés à l'aide des accords de niveau de service, contribuant ainsi à l'amélioration de la qualité de vie des clients. positively to the efficiency and profitability of Ecobank Cameroun products segment.
 - Concevoir, structurer et conclure des transactions commerciales en fonction des opportunités offertes par les clients, soit directement, soit conjointement avec les chargés de relations (LAM, RAM, GAM), pour les clients de la banque commerciale et de la banque d'affaires.
- Develop a Trade Customer Target Market list for each affiliate in the of the CEMAC et la taille du portefeuille to better understand the flows, players, volumes, and trade corridors and execute marketing initiatives towards improving trade numbers both from a volume perspective and from a P&L (Profits & Loss) point de vue.
- Responsible for launching Product Programs (aligned to Group Trade's) for specific trade solutions.
- Participer à l'approbation des risques pour les transactions commerciales et assurer la gestion des risques du portefeuille commercial et des solutions structurées pour atténuer les risques. des pistes/opportunités au sein de l'ensemble d'Ecobank Cameroun.

- Considérer les décisions, les relations et les opérations quotidiennes dans une perspective plus large, en gardant à l'esprit les objectifs stratégiques globaux et à long terme de l'International Trade Finance and Services.
- Élaborer un plan de développement et de fidélisation de la clientèle pour chaque client existant, en utilisant l'outil bancaire pour optimiser nos opportunités de ventes croisées et de ventes approfondies avec le client.
- Coordination et formulation d'un programme de formation des clients sur les produits du commerce national et international.
- Facilite l'enracinement d'une culture de la pensée mondiale et encourage le partage des connaissances dans le domaine des affaires.

des pistes/opportunités au sein de l'ensemble d'Ecobank Cameroun.

GESTION DES VENTES ET DES RELATIONS

- Établir et maintenir des relations critiques avec les parties prenantes sur les différents marchés locaux, et avec les parties prenantes de l'ensemble d'Ecobank Cameroun.
- Capacité à établir une crédibilité à tous les niveaux, à l'intérieur et à l'extérieur d'Ecobank, grâce à l'application habile de connaissances spécialisées et de compétences en matière d'établissement de relations.
- Au sein de la division internationale Trade finance et de la division des services, promouvoir en permanence une culture supérieure orientée vers le client et servir de modèle, afin de dépasser les attentes des clients.
- Veiller à ce que les chargés de clientèle et les parties prenantes concernées entretiennent des relations and service providers within Ecobank Cameroon and CEMAC affiliates. ouvertes et positives.
- Gains leads and access to strategically influential stakeholders in large corporate. to introduce them to the benefits of dealing through Ecobank Cameroon and CEMAC affiliates en ordre
- S'intéresser aux évolutions du secteur et diffuser en permanence les meilleures pratiques dans la région.

DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

- Il possède une connaissance approfondie des moteurs stratégiques, des opportunités, des défis, des besoins, de la concurrence et des menaces inhérents aux environnements/secteurs d'activité dans lesquels les clients opèrent.
- Has insight into local and international trends, developments and benchmarks within the financial sector, banking and specifically for International Trade products.
- Avoir une bonne compréhension des concurrents traditionnels et non traditionnels, de leurs moteurs, produits, forces, vulnérabilités, parts de marché/base de clientèle et de l'impact que ces facteurs ont sur la proposition de valeur d'Ecobank à la base de clientèle.
- Promouvoir le partage des pistes/opportunités commerciales avec d'autres parties prenantes au sein du groupe Ecobank Bank.
- Mettre à jour et maintenir en permanence le barème des prix commerciaux, en utilisant les informations sur les concurrents et les clients.
- Formuler et réviser une stratégie de prospection des clients qui n'ont jamais traité avec Ecobank dans le domaine du financement du commerce et des services.
- Formuler et réviser en permanence une stratégie visant à attirer les clients qui traitent déjà avec d'autres divisions d'Ecobank, mais qui ne font pas de commerce, mais qui ont des activités de commerce.
- Maintain close contact with all internal stakeholders and leverage off their deals that might have Trade le contenu.
- Formuler et articuler une feuille de route commerciale pour la région, alignée sur la stratégie commerciale du groupe.
- Understand the dynamics of international and regional trade flows within the Region with a view to évaluer les tendances du marché, identifier les nouvelles opportunités commerciales ou les menaces concurrentielles dans la région.
- Develop a Trade Customer Target Market list for each affiliate in the of the CEMAC Region and wallet size to better understand the flows, players, volumes, and trade corridors and execute marketing initiatives L'objectif est d'améliorer les chiffres du commerce, tant du point de vue du volume que du point de vue des pertes et profits.
Responsible for launching Product Programs (aligned to Group Trade's) for specific trade solutions.
des acquisitions de manière agressive.

BANQUE ÉLECTRONIQUE

- Soutenir le lancement et l'intégration réussie des clients sur les nouvelles plateformes de commerce sont nécessaires. ● S'assurer que les plateformes bancaires électroniques d'Ecobank répondent aux besoins des clients dans le pays.
- Veiller à ce que les produits de banque électronique commerciale d'Ecobank soient positionnés en tant que leader sur le marché et se développent.

des acquisitions de
manière agressive.

GESTION DES RISQUES/AUDIT ET CONFORMITÉ/OPÉRATIONS

- Responsable de la gestion rigoureuse des risques liés aux produits commerciaux et aux prêts (y compris le coordination with Trade middle office, Risk management and Group Trade. RCSA) au sein de l'Union européenne.
- Travailler avec les Opérations et la Technologie pour s'assurer que tous les problèmes liés à la plateforme Trade Electronic sont résolus aussi rapidement que possible.
- Être le chef de file de tous les projets opérationnels et technologiques qui ont un impact sur les activités et les solutions commerciales.

ÉCHELLE DES EMPLOIS

- **Rattaché(e) au :** Responsable des produits de financement du commerce du groupe

PROFIL DU POSTE

Expérience

- Au moins 7 ans d'expérience dans le commerce, dont 3 ans dans une fonction de contact avec le marché/développement commercial.
- Capacité à interagir et à négocier avec l'organisation cliente au niveau décisionnel mondial ;● Orientation client et résultats ;
- Excellentes aptitudes à la communication orale et écrite dans les langues pertinentes pour les comptes attribués ;
- Compétences professionnelles
- De bonnes compétences en matière d'organisation et de gestion du temps sont vivement souhaitées ;● Un esprit d'équipe axé sur les résultats ;
- Des réseaux solides au sein du marché des entreprises
- Expérience de l'établissement et de l'entretien de relations de haut niveau.

L'éducation

- Bachelor's/Master's degree in Business Administration, Marketing or related field of study.

Attributs personnels

- Un style de travail coopératif et de solides compétences en matière de communication sont requis, afin maintain effective working relationships both externally and internally, with colleagues on the ground in the affiliate, the Region and the Group Office.
de développer et d'améliorer la qualité de l'emploi.
- Capacité à travailler de manière autonome et à prendre ses propres initiatives
- Strong interpersonal, influencing and communication skills

PROCESSUS DE CANDIDATURE

Veuillez soumettre votre CV et votre lettre de motivation à ECM-Recruit@ecobank.com au plus tard le **26 mai 2024 à 17 heures précises** avec pour objet " **Trade Finance Products Manager CEMAC** "

NB: Only applications matching with the desired profile will be contacted

Ecobank Cameroun est un employeur qui souscrit au principe de l'égalité des chances et ne pratique aucune discrimination fondée sur le sexe, la religion, l'appartenance ethnique, les aptitudes physiques, etc.

Visitez notre site web à l'adresse suivante : www.ecobank.com