

RECRUTEMENT

INTITULÉ DU POSTE	DOSSIER À ENVOYER
CHEF DE DEPARTEMENT MARKETING	Lettre de motivation, CV et Diplôme

Nous vous prions de bien vouloir adresser vos candidatures (LM + CV + diplôme) en mentionnant l'intitulé du poste et la référence du poste(REF/DMC/02) à l'adresse recruitmenthr@nsiabanque.com.

Date limite de dépôt des candidatures : lundi 29 décembre 2025

Par ailleurs, seules les candidatures retenues seront contactées.

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION

Définir, piloter et déployer la stratégie marketing de la filiale afin de soutenir durablement la croissance commerciale, renforcer la position concurrentielle de la Banque, développer la valeur client, optimiser la rentabilité des actions marketing et contribuer à l'atteinte des objectifs stratégiques et financiers de la Banque, dans le respect des standards de gouvernance, d'image et de conformité du secteur bancaire.

POSITION DANS L'ORGANIGRAMME

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT (Support)

DIRECTEUR MARKETING (Groupe)

CHEF DE DEPARTEMENT MARKETING

FINALITÉS DE LA FONCTION

- Concevoir, déployer et piloter des plans marketing stratégiques et opérationnels alignés sur les objectifs commerciaux, financiers et de croissance de la filiale, en coordination avec les directions commerciales et la direction générale ;
- Assurer la traduction opérationnelle de la stratégie marketing à travers la mise en œuvre de campagnes multicanales performantes (on/offline), orientées acquisition, activation, fidélisation et développement du portefeuille clients;
- Encadrer, structurer et piloter la performance de l'équipe marketing, en garantissant l'efficacité opérationnelle, la montée en compétences, la coordination interservices et la culture du résultat ;
- Contribuer activement à la conception, à l'amélioration et à l'innovation des produits et services bancaires, sur la base d'analyses marché, clients, concurrence et données de performance.

DOMAINES D'ACTIVITÉS	TÂCHES PRINCIPALES
1) Pilotage Stratégique Marketing & Contribution à la Croissance	<ul style="list-style-type: none"> - Élaborer la stratégie marketing annuelle en cohérence avec le plan stratégique de la Banque. - Définir les priorités marchées, cibles et segments. - Traduire les objectifs stratégiques en plans d'actions opérationnels chiffrés. - Piloter la contribution du marketing au PNB, à la conquête client et à la valeur portefeuille. - Assurer un reporting stratégique à la Direction Générale et au Marketing Groupe.
2) Marketing Opérationnel, Campagnes & Animation Commerciale	<ul style="list-style-type: none"> - Concevoir et piloter les campagnes d'acquisition, d'activation et de fidélisation. - Déployer les dispositifs d'animation commerciale réseaux. - Coordonner les plans d'actions avec les directions commerciales, agences et forces de vente.
3) Développement de l'Offre & Innovation Produits	<ul style="list-style-type: none"> - Participer aux comités produits et aux travaux de conception. - Identifier les besoins clients non couverts et les opportunités d'innovation. - Contribuer à la définition des propositions de valeur. - Piloter les tests de lancement (pilotes, soft launch).
4) Data Marketing, Études & Veille Concurrentielle	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser ou superviser les études de marché, enquêtes clients et baromètres de satisfaction. - Analyser les comportements clients et les performances commerciales. - Mettre en place la veille concurrentielle produit, prix, communication et digital.

PROFIL EXIGE PAR L'EMPLOI

Formation initiale (Diplôme)	BAC +5 en Marketing Banque/ Finance, Commerce, Digital Business, Ecole de commerce
Formation professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing & Produits Bancaires • Digital, Paiements & Innovation • Gestion de projet & Organisation
Connaissances particulières	Outil Informatique (Word, Excel...), Anglais.
Expérience indispensable	<p>Minimum 7 à 10 ans d'expérience dont au moins :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 à 5 ans à un poste de management marketing • En environnement bancaire ou financier
Compétences spécifiques	Marketing bancaire stratégique, Pilotage de la performance commerciale, Data marketing & CRM, Transformation digitale, Gestion budgétaire, Management transversal
Qualités requises	Leadership, Vision stratégique, Rigueur analytique, Sens du résultat, Capacité d'arbitrage, Excellente communication Résistance à la pression