

Recrute un (01) « Gestionnaire de Comptes Réseaux et Particuliers »

MISSION(S) PRINCIPALE(S)

Sous la supervision du Chef d'agence, vous aurez pour mission d'assurer l'animation et le développement du portefeuille de la clientèle des particuliers de l'agence, dans le respect de la politique commerciale de la banque applicable au segment des particuliers.

ACTIVITES ET TACHES PRINCIPALES

1. Gestion des comptes clients

- Assurer une gestion rigoureuse et efficace des comptes de la clientèle des particuliers ;
- Fidéliser la clientèle et promouvoir les produits et services de la banque, notamment la mobilisation des ressources et l'octroi de crédits sains, en coordination avec les services compétents ;
- Instruire les dossiers de crédit et les présenter aux comités de crédit afin d'en assurer la défense ;
- Assurer, dans le respect de la réglementation en vigueur, le recouvrement des engagements en souffrance, notamment les impayés, les comptes ordinaires débiteurs et les encours restructurés ;
- Effectuer les contrôles permanents relatifs à l'ouverture des comptes et aux mouvements enregistrés, et alerter, le cas échéant, le Département Gestion des Risques et Conformité ;
- Assurer le suivi du traitement et du dénouement des réclamations clients, en collaboration avec le Chargé de la Communication et de l'Expérience Client ;
- Confirmer les ordres de paiement émis par les clients.

2. Développement du portefeuille

- Prospecter les clients à fort potentiel correspondant au marché cible de la banque ;
- Rédiger les comptes rendus des visites de prospection et de fidélisation ;
- Assurer un suivi régulier et proactif de la clientèle à fort potentiel d'affaires ;
- Élaborer et mettre en œuvre un plan de captation des prospects à fort potentiel ;
- Procéder régulièrement à la revue et à l'assainissement du portefeuille, notamment par l'identification des comptes dormants et le suivi des crédits aux particuliers.

3. Autres activités

- Arbitrer les décisions de paiement liées à la compensation ;
- Mobiliser les ressources en monnaie locale et en devises ;
- Assurer le développement des encours de crédits sains, conformément aux objectifs fixés par la Trésorerie ;
- Contribuer à l'amélioration du Produit Net Bancaire (PNB) ;
- Rédiger les rapports d'activité hebdomadaires ;

- Autoriser, sur instruction des clients, les paiements sur leurs comptes ainsi que les dépassements, dans le respect des procédures générales, du Manuel des procédures et de la Politique de crédit de la banque.

PROFIL RECHERCHE

- Être titulaire d'un BAC + 3/4 en Banque, Finance, Gestion ou dans tout autre domaine équivalent ;
- Justifier d'au moins trois (03) années d'expérience professionnelle dans la gestion de portefeuille clients, idéalement en qualité de Gestionnaire de comptes particuliers ou de clientèle en réseau bancaire ;

CONNAISSANCES ET COMPETENCES

- Maîtriser les produits et services bancaires ainsi que leurs caractéristiques ;
- Disposer de solides connaissances en analyse financière ;
- Maîtriser les techniques de négociation, de vente et de développement commercial ;
- Posséder d'excellentes capacités de communication, d'expression et de rédaction ;
- Maîtriser les outils bureautiques, notamment Word, Excel et PowerPoint, ainsi que les outils de gestion et de suivi d'un portefeuille clientèle ;
- Disposer de bonnes compétences en évaluation, prévention et gestion des risques bancaires ;
- Faire preuve d'un bon esprit d'analyse et de synthèse ;
- Avoir un excellent sens du relationnel, de l'écoute et du service client ;
- Faire preuve d'esprit d'équipe, de rigueur, de sens des responsabilités et d'organisation ;
- Être dynamique, proactif et résilient, avec une forte orientation vers l'atteinte des objectifs.

CANDIDATURE

Vous êtes prié(e) d'adresser votre **CV** à l'adresse suivante :

 recrutement@versusbank.com

Merci d'indiquer en objet du mail : « **Gestionnaire de Comptes Réseaux et Particuliers** »

Date limite de réception des candidatures : 30 septembre 2026.