

Fonction

DIRECTEUR DE SECTEUR JUNIOR IV.A (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR MAISON HABITAT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MAISON HABITAT IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE SECTEUR IV.A \(H/F\) ▾](#)
- [DIRECTEUR DE SECTEUR JUNIOR IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE POLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE DE POLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Premier développeur et leader de son équipe, le Directeur de Secteur Junior garantit la performance globale de son secteur à priorité bancaire dans le respect des valeurs de l'entreprise. Il assure notamment la performance commerciale de son secteur par le développement du PNB et la maîtrise des risques.

Le DS Junior est rattaché hiérarchiquement à un Directeur de Territoire.

Il bénéficie d'un accompagnement opérationnel de plusieurs tuteurs pendant le programme

Ses champs de responsabilités durant toute la période de son tutorat Management d'équipe

Développement commercial (multi branches et omni-canal)

Maîtrise des risques et conformité des opérations

Excellence de l'expérience client

Conduite du changement

Relations internes et externes

Impact sur le PNB de l'entreprise : développement et fidélisation de la clientèle, garant de l'atteinte du PNB et CA Courrier Colis LPM de sa zone, garant de la satisfaction client et l'expérience client

Missions

Pilote l'animation et le développement commercial sur sa zone de chalandise

- Explique, partage et déploie la politique commerciale du Réseau à priorité bancaire
- Met en oeuvre le plan d'action commercial en favorisant les initiatives locales
- Adapte son plan de développement commercial en fonction de la typologie de sa zone de chalandise : patrimoniale, professionnelle, rurale ou zone urbaine sensible
- Impulse un état d'esprit commerçant (accueil, proximité, qualité de la relation client...)
- Impulse et met en oeuvre une dynamique commerciale collective favorisant l'esprit d'équipe et les apports d'affaires en synergie
- Organise la prospection sur sa zone de chalandise
- Gère et développe personnellement un portefeuille relationnel de clients VIP
- Pilote la réalisation des objectifs du secteur au travers de sa feuille de route

Assure le management des conseillers bancaires et favorise la synergie avec les conseillers spécialisés (CSP, CSI, RCPros...)

- Organise le management collectif et personnalisé de son équipe
- Assure en propre les actes de management incontournables (fixation des objectifs, entretien de performance, entretien d'activité...)
- Soutient, anime et accompagne les conseillers bancaires
- Garantit le développement du professionnalisme de ses conseillers bancaires en s'appuyant notamment sur le Responsable Client particulier
- Organise les actions de synergie avec les conseillers spécialisés
- Garantit l'atteinte des objectifs individuels et collectifs des conseillers bancaires

Garantit l'excellence de l'expérience client dans une dimension omni-canal

- Mobilise l'ensemble des acteurs du terrain autour de l'excellence de la relation client
- Assure les conditions de responsabilisation de l'ensemble de l'équipe de direction sur la qualité de la prise en charge et l'orientation des clients
- Organise l'écoute des clients au sein de son secteur et la prise en charge de leurs demandes
- Garantit la mise en place, la mise en oeuvre de la démarche Expérience Client du Réseau et le suivi de son plan d'action

Conduit la transformation de son secteur dans un réseau multi-branches à priorité bancaire

- Fédère et responsabilise son équipe autour d'un projet de secteur
- Conduit avec son équipe de direction les projets d'adaptation de l'organisation
- Pilote la mise en oeuvre de l'adaptation des points de contact de son secteur aux nouveaux comportements des clients S'assure de la mise en oeuvre de la démarche de développement des partenaires
- Garantit la qualité du dialogue avec les organisations syndicales

Crée les conditions de l'engagement de son équipe de direction pour l'appui et le soutien aux forces de vente guichet et bancaire

- Structure, organise et anime son équipe de direction à priorité bancaire pour apporter appui et soutien à la ligne conseil bancaire et à la ligne guichet
- Met en oeuvre une dynamique commerciale collective et favorise le partage de bonnes pratiques
- Assure les conditions de la responsabilisation de tous les acteurs du secteur, basée sur une réelle attention portée aux collaborateurs en tant que personne.
- Garantit la montée en compétences de ses équipes et accompagne leur évolution professionnelle

Développe les relations avec l'environnement extérieur

- Rencontre les acteurs économiques locaux afin de promouvoir l'image de La Banque et de La Poste
- Développe le portefeuille de son secteur sur les clientèles bancaire patrimoniale et professionnelle
- Organise une veille concurrentielle et une cartographie des acteurs locaux, lui permettant de développer sa connaissance du secteur

Garantit la maîtrise des risques bancaires, opérationnels et financiers

- En tant que risk manager de son secteur, met en oeuvre les dispositifs de maîtrise des risques
- Prend les décisions risque dans le respect du dispositif délégataire en vigueur à La Banque Postale
- Organise les délégations
- Effectue les contrôles de 1er Niveau bancaire et autres
- Garantit la mise en oeuvre des plans d'action de conformité qu'il aura déterminé suite à ses contrôles, à ceux du COB
- Met en place des actions préventives suites aux indicateurs d'anomalies qui lui sont transmis et s'assure de leur mise en oeuvre
- Assure le respect des règles de sûreté
- Assure le respect de la réglementation HSCT

Compétences

Banque de détail

Marché Professionnels

Connaître les spécificités de la clientèle Professionnels. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Marché Patrimonial

Connaître les spécificités de la clientèle Patrimonial. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Marché Particulier

Connaître les spécificités de la clientèle Particulier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

Comportementales Socles

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Digital et Data

Processus dématérialisés

Connaître les processus numériques et comprendre les enjeux en lien avec la dématérialisation (impacts juridiques, archivage à valeur probante, signature électronique, etc.).

Efficacité professionnelle

Organisation du travail et planification

Anticiper et structurer ses actions pour une meilleure efficacité. Coordonner, planifier et prioriser ses activités afin d'atteindre l'objectif fixé.

Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

Pilotage et gestion de l'activité

Analyse de la performance et rentabilité

Analyser la performance d'un projet à un instant t (analyse et contrôle des coûts, des données budgétaires réalisées vs prévisionnelles, du Cash Flow, analyse d'un compte de résultats, calcul de coûts unitaires, calcul de prix de revient...) et optimiser sa rentabilité à moyen et long terme (gestion prévisionnelle et estimation des coûts, scénarios prédictifs, simulation d'impacts, résultats prospectifs, etc.).

Culture de la performance

Budgétiser les résultats économiques et financiers (analyse des coûts et de la performance, gestion budgétaire, rentabilité...) et identifier les leviers sur son domaine d'intervention permettant de maximiser la performance et la rentabilité de l'organisation.

Amélioration continue

Réaliser des diagnostics, et/ou définir et mettre en oeuvre des plans d'actions dans une optique d'optimisation des produits, des services ou des processus au service de la satisfaction client.

Projet

Management de projet

Maîtriser les concepts et les outils de la Gestion de Projet et de la conduite du changement. Mobiliser et animer acteurs et contributeurs, en favorisant les pratiques collaboratives. Garantir le respect de l'équilibre entre les engagements de coût, de délai et de satisfaction client. Analyser les risques et mettre en oeuvre les mesures correctrices.

Conduite du changement

Accompagner les transformations induites par la mise en oeuvre d'un projet / plan stratégique, en mettant en application des techniques de conduite du changement (mobilisation, communication, formation, etc.).

Relation Client

Amélioration de la satisfaction du client

S'assurer en permanence de la satisfaction du client en prenant en compte son avis à chaque étape de la relation. Faire preuve d'agilité en adaptant en temps réel sa posture aux attentes et besoins du client. Faire preuve de proactivité et d'initiative pour renforcer le lien avec le client.

Risques et réglementation

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Connaissance des règles d'hygiène et de sécurité

Appliquer, transmettre ou faire respecter les consignes spécifiques et générales à son poste de travail. Signaler à sa hiérarchie les situations de travail dangereuses et les problèmes de sécurité. Utiliser les moyens de locomotion dans le respect des normes d'utilisation.

Conformité

Disposer de l'ensemble des connaissances sur les règles et techniques permettant d'assurer la gestion du risque de non-conformité des processus, depuis sa conception, son lancement à son suivi et sa maintenance, dans une logique de sécurisation.

Contrôle interne

Maîtriser les méthodes permettant de s'assurer de l'application des règles et procédures en vigueur, en vue d'améliorer les performances de l'entreprise.

Analyse, management et pilotage des risques

Détecter, analyser et remonter les risques en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture. Contrôler et évaluer la maîtrise de l'ensemble des risques sur son domaine d'intervention. Être en capacité de dresser une cartographie des risques impactant son périmètre d'activité.

Vente

Déploiement des offres vendues

Accompagner la mise en oeuvre opérationnelle des offres commerciales auprès de son/ses client(s) et assurer sa satisfaction.

Prérequis

Jeune diplômé de grandes écoles de commerce ou école de management (de la 4ème à la 38ème or IAE)

Expérience : 1ère expérience opérationnelle dans le domaine Banque/Assurance (alternance /stage) souhaitée

Le programme : 5 mois de formation théorique et pratique + 4 mois d'immersion minimum + soutenance

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 10 à 49