

## Fonction

### **DIRECTEUR MAISON HABITAT IV.B (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 \(H/F\) V](#)
- [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

Accompagné d'une équipe de spécialistes du crédit immobilier, le Directeur de la Maison de l'Habitat est garant de l'expertise sur ce domaine d'activité et assure la performance de la Maison de l'Habitat tant commercialement que du point de vue de la qualité de la relation clients et de la fluidité des échanges avec l'ensemble des apporteurs.

## Missions

### **1. Manage, anime et développe les collaborateurs de la Maison de l'Habitat**

- Assure les actes de management indispensables (fixation des objectifs, entretien de performance, entretien d'activité...).
- Garantit le développement et le maintien des compétences de ses collaborateurs (maîtrise de la méthode de vente, des arguments commerciaux sur l'ensemble des produits de la gamme à proposer aux clients).
- Soutient, anime et définit les priorités de son équipe.
- Accompagne le changement quant à l'évolution de la stratégie et du périmètre d'activité de ses collaborateurs.
- Pilote l'organisation de l'activité de la Maison de l'Habitat et est responsable de la mise en place d'une synergie d'équipe et du bon fonctionnement du collectif.

### **2. Garantit le développement du PNB et l'atteinte des objectifs**

- Est responsable de la réalisation des objectifs commerciaux en matière de crédit immobilier sur son périmètre d'intervention :
  - En animant et en participant au développement des compétences des acteurs crédit immobilier du Réseau ;
  - En prenant en charge les apports réalisés en interne (conseillers bancaires, Crédit immobilier à distance).
  - En assurant la promotion de l'omnicanalité (apports provenant du web).
  - En développant le « portefeuille » d'affaires issues de la prescription immobilière.
- Contrôle la bonne utilisation des dérogations tarifaires.
- Est garant de l'optimisation de la créance relationnelle en veillant à la réalisation systématique du RDV « accueil client crédit immobilier » sur tous les dossiers réalisés en Maison de l'Habitat.
- Assure la réalisation et la remontée régulière des reportings d'activité et de résultats auprès de sa hiérarchie.

### **3. Garantit la qualité de l'expérience client et la fluidité des relations avec les acteurs internes du crédit immobilier**

- Garantit l'organisation nécessaire pour assurer la qualité de l'instruction des dossiers crédit immobilier dans le respect des procédures et consignes données et garantit les délais de prise en charge clients.
- Garantit la fluidité des échanges entre les collaborateurs de la Maison de l'Habitat et les acteurs internes (ligne conseil bancaire, managers opérationnels, fonctionnels en DEX, ...).

#### **4. Anime les partenaires prescription et est le garant de la relation**

- Anime les partenaires prescription via des échanges réguliers pour partager les résultats, réalise un état d'avancement des dossiers, monte en compétence les courtiers sur les évolutions de La Banque Postale.
- Réalise la montée en compétence des Conseillers experts crédit immobilier sur la partie prescription en s'appuyant sur le Responsable développement de la Maison de l'Habitat.
- Garantit auprès des partenaires la qualité du reporting opérationnel.

#### **5. Garantit la maîtrise des Risques Bancaires et intervient dans le schéma délégataire tarifaire et risques**

- Assure le respect du schéma délégataire et prend les décisions tarifaires et risques des dossiers de crédit dans le cadre de sa délégation.
- Effectue les contrôles de 1er niveau en vérifiant la complétude, la cohérence et la conformité des dossiers de crédit, dans le respect de l'échantillon prévu et des échéances.
- Définit un plan d'actions conformité bancaire suite aux contrôles de 1er et 2ème niveau, et suite au comité régional de suivi des délégations et il en pilote la mise en œuvre.
- Garantit le respect des règles déontologiques et de la conformité des activités avec la réglementation bancaire et financière en vigueur.
- Applique les règles de vigilance et les procédures de détection définies dans le cadre de la lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme.
- Maintient et élève son niveau d'expertise dans le respect des règles régissant son activité.

## **Compétences**

### **Banque de détail**

#### **Crédit immobilier**

Disposer de connaissances et compétences techniques sur l'ensemble de la gamme et des produits de l'offre Crédit immobilier. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client en conséquence.

#### **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**

#### **Orientation stratégique**

Comprendre les enjeux de son environnement et les impacts opérationnels au long terme de la stratégie de l'entreprise dans son quotidien. Savoir l'expliquer, lui donner du sens et l'intégrer dans son activité pour accroître la performance globale de l'entreprise. Etre capable de définir des priorités à court et moyen terme, de les mettre en perspective et de les hiérarchiser en intégrant les éléments stratégiques de l'entreprise.

#### **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.

## Comportementales Socles

### 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.

### 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.

### 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.

## Digital et Data

### Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maitriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

## Efficacité professionnelle

### Environnement et processus internes

Acquérir des connaissances de son environnement interne et externe, des processus inter / intra branches de bout en bout, d'un secteur d'activité et d'un domaine fonctionnel pour apporter des préconisations. Adopter les nouveaux usages, y compris numériques, dès lors qu'ils sont préconisés. Respecter les règles et méthodologies liées aux processus internes dans le cadre de son activité. Comprendre son rôle dans la chaîne de valeur et avoir une vision de bout en bout du processus.

### 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.

## MANAGEMENT

### Coopérer

Favoriser la collaboration et l'entraide au sein de l'équipe et entre équipes en travaillant avec l'ensemble des partenaires présents dans son écosystème. Exemples : présentation des contraintes de chaque service sur un projet commun - organiser des vis-à-vis entre services, etc. Donner et poursuivre des objectifs communs et présenter les liens entre services pour fédérer les collaborateurs et les sensibiliser sur l'importance de travailler ensemble. Guider les pratiques de son équipe pour offrir un espace de travail dans lequel le collectif est favorisé et valorisé. Exemples d'illustration (non exhaustifs) : entraide entre pairs, ateliers d'amélioration continue, résolution collective de problèmes, affichage de l'avancement des tâches ou projets, etc.

### Etre centré client

Mettre la satisfaction des clients internes ou externes au cœur des activités de l'équipe. Comprendre et anticiper les besoins des clients internes ou externes pour apporter des réponses personnalisées intégrant les enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux. Accompagner les collaboratrices et collaborateurs dans l'écoute et la compréhension des demandes clients (ex. : savoir questionner, pratiquer l'écoute active). Favoriser l'identification des axes d'amélioration de la relation de service à mettre en place. Mesurer et évaluer les impacts des actions sur les clients afin de prendre les décisions les mieux adaptées.

### Donner du sens

S'approprier et partager la stratégie, les enjeux de performance globale et l'ambition du Groupe en sa qualité d'entreprise à mission, rentable et responsable. Décliner la stratégie du Groupe au niveau des missions et projets de l'équipe en intégrant notamment les enjeux sociaux, sociétaux, et environnementaux et de gouvernance. Définir le périmètre d'actions des collaboratrices et collaborateurs dans le Groupe et présenter l'impact de leurs activités sur les résultats collectifs, de l'entité et du Groupe. Utiliser les leviers de motivation (exemples : développement des compétences, appartenance, autonomie, reconnaissance, motivation financière, etc.) de chacun pour engager les équipes dans l'atteinte des objectifs.

## Responsabiliser

Définir de façon claire et personnalisée les missions et les objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels (SMART) de chaque collaborateur. Rendre autonomes et responsables ses collaborateurs : - en les accompagnant dans la priorisation de leurs tâches, - en encourageant les prises de décision et initiatives, - en valorisant le droit à l'essai, - en déléguant dans un cadre clair et partagé. Partager le pilotage de l'activité et le suivi des réalisations de chacun et de l'équipe pour rendre les collaborateurs responsables. Mettre en oeuvre tous les moyens pour atteindre voire dépasser les objectifs individuels et collectifs.

## Accompagner le développement professionnel

Identifier avec chaque membre de l'équipe, ses forces, ses axes de progrès et ses leviers de motivation, au regard à la fois du projet de la personne et des enjeux stratégiques de l'entreprise (performance économique, RSE, numérique....) Etre à l'écoute des collaboratrices, collaborateurs en réalisant des points réguliers pour recueillir les besoins et attentes, en veillant à leur bien-être au travail. Enrichir l'expérience collaborateur en co-construisant avec chacun un parcours de développement personnalisé à court et moyen terme pour favoriser l'acquisition de nouvelles compétences, renforcer son expertise et développer ainsi l'employabilité. Proposer à ses collaboratrices, collaborateurs une évolution professionnelle la plus adaptée à ses motivations, souhaits et expertises. Mettre en place les conditions favorables à l'engagement de ses collaboratrices, collaborateurs dans les domaines sociaux, sociétaux et environnementaux proposés par l'entreprise (ex : Déclic)

## Reconnaitre

Valoriser la performance, l'autonomie et l'engagement en faisant des feedbacks constructifs fréquents sur les réussites et les éléments de progrès du collaborateur. Faire le point sur les feedbacks réalisés lors des entretiens d'appréciation et entretiens intermédiaires et partager les actions de développement. Formuler ces retours sur la base de faits réels afin de soutenir et d'encourager la progression des collaboratrices et collaborateurs. Valoriser l'engagement des collaboratrices et collaborateurs dans les domaines sociaux, sociétaux et environnementaux dans le cadre professionnel.

## Promouvoir l'innovation

Favoriser la veille des collaboratrices, collaborateurs et identifier les pratiques exemplaires. Encourager les prises d'initiative des collaboratrices, collaborateurs suite à leurs observations et prise de recul, tout en acceptant le droit à l'essai. Favoriser la mise en place d'un temps et d'un espace dédiés pour : - Développer la créativité individuelle et collective, - Proposer des idées innovantes dans un objectif d'amélioration continue. Considérer l'innovation sous l'angle de l'impact non seulement financier mais aussi social, sociétal et environnemental. Exemples d'illustrations non exhaustives : mettre en place un tableau blanc ou une boîte à idées, organiser des réunions dédiées, organiser des challenges, un teambuilding solidaire, un partage de ressources dans teams, des participations à des salons, etc.

# Pilotage et gestion de l'activité

## Relation partenaires / fournisseurs

Sélectionner un partenaire/fournisseur en respectant la politique définie (sourcing, orientation make or buy, ...). Piloter la relation (modes de fonctionnement, communication, gouvernance de pilotage, ...), anticiper les litiges, gérer les crises et alerter en cas de nécessité. Assurer le suivi contractuel de la relation avec les fournisseurs (contrats de projet, contrat de service, contrats fournisseurs internes, fournisseurs externes, ...) et réaliser et analyser un bilan QCD (Qualité, Coûts, Délais).

## Pilotage et reporting

Piloter son activité. Suivre ses indicateurs de performance. Savoir consolider les informations dans des tableaux de bord. Savoir rendre compte et alerter le cas échéant.

## Analyse financière

Disposer des connaissances et compétences techniques sur l'ensemble des méthodes d'analyse financière afin d'évaluer la santé financière de comptes internes / client.

# Risques et Conformité

## Risques de crédit

Maîtriser les risques de crédit dans le cadre de sa fonction et conformément à son niveau de délégation. Utiliser les outils de scoring. Appliquer les règles de délégation. Savoir analyser le risque client.

## 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.

## Cadre législatif et réglementaire

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

## Analyse, management et pilotage des risques

Déetecter, analyser et remonter les risques, y compris les risques de non-conformité en lien avec son activité et proposer ou challenger des actions de couverture, déclarer les incidents de non-conformité. Contrôler et évaluer la maîtrise de l'ensemble des risques sur son domaine d'intervention. Etre en

capacité de dresser une cartographie des risques impactant son périmètre d'activité.

## Vente

### Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

## Environnement de travail

Rattachement : Directeur exécutif ou Directeur business unit distant

Lieu d'exercice de la fonction : Maison de l'Habitat

## Relations internes/externes

### Environnement interne :

- DEX
- Maison de l'Habitat
- Ligne conseil bancaire en secteur
- Responsables clientèle PRO
- Directeur régional risques crédit aux particuliers
- Responsable analyse crédits

### Environnement externe :

- Partenaires prescripteurs
- Bailleurs sociaux
- Communautés de communes
- Constructeurs logements sociaux

## Famille

---

## Filière

---

## Métier

---

## Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

## Effectif de la fonction

De 1 à 9