

Fonction

MANAGER REFERENT IV.B (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [DIRECTEUR DES VENTES TELEVENTE IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES GRANDS COMPTES IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL SIEGE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DES VENTES ENTREPRISES IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR DU DEPLOIEMENT COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHE IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT PARTENARIATS ET ZONES DE MARCHE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL RESEAU IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER REFERENT IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL RESEAU IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE COURRIER COLIS IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE PARTICULIERS BANQUE/LPM IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE COURRIER COLIS IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR MARCHE PARTICULIERS BANQUE/LPM IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ET RELATIONS CLIENTELE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER REFERENT IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [MANAGEMENT ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - GROUPE C IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES IV.B \(H/F\) ✓](#)
- [DIRECTEUR TERRITORIAL PRESTATAIRES IV.B \(H/F\)](#)
- [POSTE COMMERCIAL - GROUPE C IV.6 \(H/F\)](#)
- [POSTE COMMERCIAL - GROUPE B IV.4 \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR D'EXPERTISE COMMERCIALE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEPLOIEMENT ET SATISFACTION CLIENTS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT LA POSTE PRO IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT LA POSTE PRO IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR BUSINESS UNIT DISTANT IV.B \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.C \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT BANQUE IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE PARTENARIATS IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DE TERRITOIRE PARTENARIATS IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT BANQUE IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ESPACE COMMERCIAL IV.A \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR DEVELOPPEMENT ESPACE COMMERCIAL IV.B \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGPN CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGPN EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Dans le cadre de la mise en œuvre du plan stratégique de la Banque Postale et du Réseau et des Services Financiers, et des référentiels de management en vigueur, le Manager référent contribue à la performance globale de l'entreprise en accompagnant la politique managériale et le développement des compétences des managers sur les dimensions humaine et commerciale.

Missions

Assure la mise en œuvre de la politique de management et de la posture managériale :

Diffuse la politique de management et les fondamentaux de la posture managériale tels qu'attendus
Travaille sa propre posture pour incarner l'exemplarité managériale
Fait preuve de curiosité, est en veille sur les pratiques managériales tant en interne de l'entreprise qu'en externe et les expérimente afin d'accompagner l'évolution des pratiques
Observe les modes de fonctionnement collectifs, afin d'apporter un regard critique sur les points clés de réussite et les axes d'amélioration
Propose des plans de développement collectifs, des modifications de fonctionnements, et des pratiques nouvelles pour les équipes de la DEX.
Informe le DEX, et/ou la DRH, des alertes sur les situations sensibles observées dans le respect d'un cadre de déontologie de pratique.

Accompagne individuellement et collectivement les managers dans leur développement professionnel, tant les primo managers que ceux expérimentés:

Conseille et soutient les managers dans leurs rôles et missions, à partir de son expérience professionnelle
Accompagne les managers dans l'exercice de leur fonction dans toutes ses dimensions : réussite collective, engagement des collaborateurs et qualité de service
Accompagne les managers dans l'identification des actions à mener, les aide à analyser les options possibles dans leurs actions
Propose un feed-back critique quant à leurs attitudes et leurs choix
Aide les managers à développer un management « agile », adapté à chaque collaborateur et aux différentes situations, fondé sur la confiance et l'autonomie
Leur permet d'identifier les outils et les postures managériales favorisant l'engagement et la responsabilisation de chacun de leurs collaborateurs
Les aide à développer les conditions de motivation, de cohésion et de réussite de leur équipe pour améliorer la qualité de vie au travail
Les aide à porter un regard nouveau sur les situations simples et/ou complexes
Motive, encourage et soutient les initiatives des managers accompagnés
Incite les managers à réinterroger (ou revisiter) leurs pratiques et le regard qu'ils portent sur leur rôle
Les incite à expérimenter des techniques et des outils pour dynamiser la performance collective
Les aide à faire évoluer leurs modes d'action, de décision et leur comportement

Assure l'organisation et le suivi des missions qu'il mène :

Organise les réunions tripartites de démarrage / clôture des missions dans le respect de la déontologie du métier
Analyse les besoins, propose des objectifs de mission, formalise un plan d'accompagnement, définit les critères de résultat de l'accompagnement
Garantit la confidentialité des informations, tout en assurant la traçabilité nécessaire de son activité
Evalue la qualité globale du programme d'accompagnement sur sa DEX

Compétences

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.

Environnement de travail

Direction Exécutive

Rattachement Hiérarchique: DEX

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □
Bgnp reseau
- □
Groupe - siege

Effectif de la fonction

De 1 à 9