Fonction

RESPONSABLE DE POLE AGENCE BANCAIRE A DISTANCE III.3 (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

Dans le cadre de la stratégie de développement et du plan marketing de La Banque Postale, le responsable de pôle agence bancaire à distance contribue au développement et à la performance de la Banque, au travers des objectifs qui lui sont fixés.

SPECIFIQUE APAD : le responsable de pôle agence bancaire à distance accompagne ses équipes dans leur montée en compétences liée à la commercialisation des produits de crédits aux personnes morales, et à la gestion du risque au quotidien sur le marché de la clientèle des professionnels.

Missions

Est responsable de l'atteinte des objectifs commerciaux et de la qualité de prise en charge et la satisfaction de la clientèle, et le cas échéant des prospects :

- SPECIFIQUE LBPCS:Relaye le Plan d'action commercial de La Banque Postale
Fixe les objectifs commerciaux, effectue le suivi régulier de l'activité et des résultats, puis procède à leur appréciation
S'assure de l'affectation de chaque client en portefeuille
Exerce son pouvoir de décision d'octroi et tarifaire en fonction de sa délégation.
Participe à la mise en œuvre de la démarche qualité et assure un suivi de la qualité de service délivrée.

- SPÉCIFIQUE APAD:
Relaye le Plan d'Actions Commercial de La Banque Postale,
Accompagne l'évolution du périmètre des produits commercialisés par les conseillers : offre de Financement Pros, Assurance Pro, Produits de flux (Monétique, Gestion du Cash, Echanges Flux dématérialisés Client / Banque), Comptes titres,
Fixe les objectifs commerciaux, effectue le suivi régulier de l'activité et des résultats, puis procède à leur appréciation,
S'assure de l'affectation de chaque client en portefeuille,
Est responsabilisé sur le risque et exerce son pouvoir de décision d'octroi et tarifaire en fonction de sa délégation,
Participe à la mise en œuvre de la démarche qualité et assure un suivi de la qualité de service délivrée,
Contrôle et valide certaines opérations de virements et opérations sur cartes auparavant réalisées au SGE.

Manage une équipe de conseillers, et assure leur professionnalisation et montée en compétences :

Assure le management collectif et individuel des conseillers et réalise l'ensemble des actes managériaux,
Suit et analyse l'activité et les résultats individuels et collectifs de l'équipe, identifie les axes de progression et met en place des plans d'actions,
Rend des comptes sur ses résultats et actions entreprises à sa hiérarchie,
Réalise les diagnostics et met en œuvre les actions de montée en compétences adaptées à chacun de ses collaborateurs avec l'appui des expertises nécessaires, et en assure le suivi individuel et collectif,
Repère, analyse et signale les dysfonctionnements et les facteurs de risque dans son domaine, et propose des mesures correctrices,
Participe à la diffusion de la stratégie de l'entreprise et des informations nécessaires au bon fonctionnement de son équipe,

Veille au bon climat au sein de son équipe en développant le dialogue et la concertation
Contribue à la détection des potentialités des collaborateurs pour accompagner leur carrière et anticiper leur évolution professionnelle,
Participe au recrutement des collaborateurs, en liaison avec le service ressources humaines et garantit leur bonne intégration,
Contribue au développement des synergies et de leur qualité au sein de l'entité et avec les autres forces commerciales,
Renforce la synergie avec les autres pôles du CN Banque à Distance, entretient les relations et noue un dialogue constructif avec les autres managers afin de maintenir un climat de confiance et d'entraide.

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.

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.

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.

Prérequis

Formation à la gestion des risques sur le marché des professionnels

Environnement de travail

Banque à distance

Responsable hiérarchique : Responsable de site

Relations internes : Services back office de la DO, les filiales de la Banque postale (IARD, Financement, BPE, Easy bourse...) et les directeurs de secteur de sa zone géographique

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

• □

Banque postale

Effectif de la fonction

De 10 à 49