

Métier

MANAGER ESPACE DE VENTE

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [ENCADRANT DE PROXIMITE III.2 \(H/F\)](#)
- [ENCADRANT DE PROXIMITE III.3 \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ESPACE COMMERCIAL IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE ESPACE COMMERCIAL III.3 \(H/F\)](#) 

A compétences proches

- [RESPONSABLE COMMERCIAL](#)
- [RESPONSABLE D'AGENCE BANCAIRE](#)
- [RESPONSABLE RELATION CLIENTS](#)

Vers une nouvelle orientation

- [RESPONSABLE MIDDLE OFFICE](#)
- [MANAGER EXPLOITATION](#)
- [GENERALISTE RH](#)

Raisons d'être

Garantir le développement commercial du réseau et l'excellence de l'expérience client sur son périmètre d'activité.

Missions

DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES:

- Garantir l'apport d'affaires et l'augmentation des ventes de produits bancaires par la ligne guichet
- Coordonner l'activité commerciale des partenaires externes
- Organiser l'animation des espaces commerciaux et piloter le merchandising du terrain

OPTIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT:

- Construire et mettre en oeuvre un diagnostic et un plan d'action visant à accroître la satisfaction client
- Organiser la fluidité du parcours client au sein de l'espace commercial
- Structurer et organiser l'animation des espaces commerciaux
- Garantir l'attractivité de l'ensemble des points de contacts du secteur
- Veiller à la bonne exécution et à la performance des processus de prise en charge dans l'espace commercial

GARANTIR LA PERFORMANCE DE L'EXPLOITATION:

- Garantir une adéquation optimale de l'effectif avec les flux clients et l'accessibilité au conseil bancaire
- Optimiser la gestion de l'encaisse du secteur en s'assurant de son adéquation avec les besoins prévisionnels
- Réaliser l'optimisation de la gestion des stocks afin d'en garantir l'adéquation avec les objectifs commerciaux
- Assurer le pilotage de la qualité de service des automates
- Maîtriser les risques et veiller à la conformité du périmètre de production et du back-office

MANAGER UNE ÉQUIPE:

- Assurer le management de l'ensemble de l'équipe (guichetiers, chargés de clientèle, etc.)
- Développer les compétences et accompagner les évolutions professionnelles de son équipe
- Organiser la montée en compétence de la ligne guichet sur le bancaire
- Développer avec les experts la connaissance des produits et méthodes de vente de la ligne guichet

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- □
Bgnp reseau
- □
Groupe - siege
- □
Banque postale

Effectif du métier

De 1000 à 9999