Métier
RESPONSABLE D'AGENCE BANCAIRE

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)

A compétences proches

- RESPONSABLE COMMERCIAL
- RESPONSABLE AGENCE ENTREPRISES
- DIRECTEUR COMMERCIAL
- MANAGER RELATION CLIENT BANCAIRE
- DIRECTEUR OPERATIONNEL TERRITORIAL

Vers une nouvelle orientation

- RESPONSABLE MIDDLE OFFICE
- MANAGER EXPLOITATION
- RISQUES
- RESPONSABLE RH
- RESPONSABLE SECURITE SURETE
- RESPONSABLE ORGANISATIONS ET PROCESS
- RESPONSABLE MARKETING

Raisons d'être

Assurer l’atteinte des objectifs commerciaux de son agence bancaire afin de contribuer à la performance globale de son secteur, à la fois en matière de développement du chiffre d’affaires et de maîtrise des risques.

Missions

PILOTER L’ANIMATION ET LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL:
• Déployer et adapter le plan d’action commercial en fonction de la typologie de sa zone de chalandise
• Suivre et analyser l’activité et les résultats individuels et collectifs de l’équipe et décider des mesures correctives
• Organiser la prospection sur son périmètre d’activité
• Développer les relations avec l’environnement extérieur (acteurs locaux, différents types de clientèle, etc.)

ASSURER LA SATISFACTION CLIENTÈLE:
• Organiser l’écoute des clients et la prise en charge de leurs demandes au sein de son secteur
• Garantir la mise en place et le suivi de la démarche Expérience Client du réseau
• Mobiliser l’ensemble des acteurs du terrain autour de l’excellence

GARANTIR LA CONFORMITÉ ET L’OPTIMISATION DES ACTIVITÉS:
• Maîtriser les risques bancaires, opérationnels et financiers (mise en place de dispositifs, contrôles, etc.)
• Conduire la transformation de son secteur (projets d’adaptation et d’organisation, etc.)
• Veiller au respect des processus de commercialisation

MANAGER UNE ÉQUIPE:
• Assurer le management collectif et individuel de son équipe (suivi, développement des compétences, détection des potentialités…)
• Participer à la diffusion de la stratégie du Groupe et des informations nécessaires au bon fonctionnement de l’équipe

• Accompagner le développement de ses collaborateurs et favoriser leur évolution professionnelle
• Veiller au bon climat social, participer aux instances paritaires

Facteurs d'évolution du métier

Externes :
• Renforcement des activités managériales, à distance ou en présentiel : renforcement des compétences de management de proximité et d'animation fonctionnelle
• Développement des objectifs collectifs
• Sensibilité à la satisfaction globale des clients

Internes :
• Report des activités de gestion administrative vers les activités de contrôle
• Développement des activités de relation client
• Accompagnement du changement, gestion d'équipes à distance et d'organisations variées

Famille

Filière

Répartition des effectifs

- Bgpn reseau
- Banque postale

Effectif du métier

De 1000 à 9999