

Fonction

DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGNP CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.A (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 BGNP CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.C \(H/F\)](#)
- [DIRECTEUR EXECUTIF ADJOINT BGNP 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 BGNP EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.C \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGNP 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 BGNP CHARGE DU DEV ET DE L'ANIMATION CIALE IV.A \(H/F\)](#)
- [DEX ADJOINT BGNP EN CHARGE DE LA PRESENCE ET DU MAILLAGE TERRITORIAL IV.A \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le DEX Adjoint en charge du développement et de l'animation commerciale est garant du développement de la performance commerciale de la DEX en mobilisant ses équipes autour des axes stratégiques de la BGNP.

Il est le garant d'un développement commercial (CA SCC et PNB) sain et durable dans le respect de la conformité et de la maîtrise des risques et du développement de l'excellence commerciale.

Il assure l'atteinte des objectifs et la cohérence du développement dans un cadre multi-métiers à priorité bancaire.

Il met en œuvre la politique commerciale en synergie avec les autres N-1 du DEX. Il organise l'animation commerciale du réseau de distribution et la montée en compétence des acteurs en garantissant le respect des stratégies nationales de développement. En transversalité avec l'ensemble des N-1 du DEX, il porte les plans d'actions garantissant l'atteinte de la feuille de route de la DEX et les projets de transformation de la Branche.

Missions

MISSION 1 : Relais du DEX, il garantit la déclinaison territoriale de la stratégie commerciale ; il est responsable de la cohérence du pilotage multi activités dans les secteurs et de la cohérence des actions commerciales sur l'ensemble de la DEX, en lien avec la DDR et en synergie avec les autres N-1 du DEX. Il garantit un point d'entrée unique des actions commerciales en secteur.

En appui du DEX, il décline et met en œuvre la politique commerciale définie par La BGPN et par LBP.

Définit et pilote le plan d'actions commercial de la DEX et l'ensemble des projets commerciaux en déclinaison du plan d'actions / Pacs national et garantit le développement sur l'ensemble des métiers commerciaux.

Coordonne l'action commerciale multi-métier à priorité bancaire, garantit l'efficacité commerciale, assure le rôle d'intégrateur et de coordination des politiques commerciales pour simplifier la vie des secteurs.

MISSION 2 : En déclinaison des stratégies de développement nationales, il garantit sur la DEX le développement commercial sain, rentable et durable de tous les marchés dans une dimension omnicanale (marchés particuliers de la Banque Postale / la Poste Mobile et des Marchés Colis / Courrier) dans la maîtrise des risques. Il assure l'atteinte des objectifs omnicanaux et veille au développement des synergies stratégiques pour le développement des particuliers et des professionnels avec les autres entités du Groupe

Assure la veille et l'analyse de son éco système et des marchés relatifs à son activité afin d'adapter les plans d'actions et d'en garantir leur efficacité.

Est responsable de l'analyse des résultats commerciaux pour anticiper les évolutions de l'activité commerciale et définit les plans d'actions permettant de résorber les écarts de performance.

Contribue à l'amélioration continue de l'Expérience Client sur son périmètre et aux plans d'actions de résolution des irritants qui relèvent de ses actions.

Contribue au dispositif de maîtrise des risques de la DEX en portant le déploiement des process métiers et des procédures associées, et en s'assurant du bon suivi par les acteurs concernés des formations réglementaires.

Impulse des actions de motivation et d'engagement qui portent le dynamisme et l'excellence commerciale.

S'assure du développement des synergies avec La Banque des Pros et Louvre Banque Privée

MISSION 3 : Coordonne les activités d'expertise, d'appui et soutien de son équipe et des filiales en collaboration avec les autres N-1 du DEX en vue de la montée en compétence de tous les acteurs du terrain dans la relation commerciale et la maîtrise du numérique et du digital (selfcarisation et autonomie du client).

Garantit le soutien à tous les managers en coordination avec les Directeurs de Territoire, facilite la mise en œuvre du plan d'actions commercial en secteur, garantit l'appui à la montée en compétence relationnelle et opérationnelle de leurs collaborateurs et s'assure de l'efficacité des interventions des experts auprès des équipes en secteur.

Coordonne, en collaboration avec les Directeurs de Territoire, les interventions des experts en secteur dans le cadre de la mise en œuvre du plan d'actions commercial.

Définit les attendus en termes de KPI's pour suivre et évaluer les actions.

Joue un rôle d'interface entre le Siège, la DDR et les opérationnels pour simplifier, prioriser et adapter les actions commerciales au marché local, Impulse et anime les synergies entre les acteurs de la DEX et des filiales LBP, LPM, ZDM afin de garantir la dynamique commerciale

MISSION 4 : Assure le management individuel et collectif de son équipe.

Assure en propre les actes de management incontournables (fixation des objectifs, entretien de performance, entretien d'activité...).

Organise et pilote la montée en compétence continue de son équipe dans la maîtrise de la relation commerciale au service des équipes opérationnelles, dans la maîtrise des pratiques numériques et digitales, des parcours omni canaux.

Explique, partage et déploie la politique de développement commercial.

Garantit l'atteinte des objectifs individuels et collectifs de son équipe.

Impulse l'esprit de service aux opérationnels au sein de son équipe.

Coordonne les actions de ses directeurs commerciaux.

Compétences

Banque de détail

Marché Professionnels

Connaître les spécificités de la clientèle Professionnels. Maîtriser l'environnement juridique et l'état de la concurrence. Savoir conseiller le client sur les produits dédiés.

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.

Digital et Data

Culture digitale

Connaître l'environnement et les enjeux du digital pour un usage personnel ou professionnel, par une veille régulière. Être conscient(e) de l'impact du numérique sur les méthodes de travail et les relations avec la clientèle. Faire preuve de curiosité et d'adaptabilité face aux évolutions digitales (nouveaux outils et usages).

Efficacité professionnelle

Analyse et traitement de l'information

Recueillir / synthétiser de l'information, savoir mettre en place, cadrer et piloter / réaliser des études qualitatives et/ou quantitatives en tirant des enseignements des résultats obtenus.

Pilotage et gestion de l'activité

Analyse de la performance et rentabilité

Analyser la performance d'un projet à un instant t (analyse et contrôle des coûts, des données budgétaires réalisées vs prévisionnelles, du Cash Flow, analyse d'un compte de résultats, calcul de coûts unitaires, calcul de prix de revient...) et optimiser sa rentabilité à moyen et long terme (gestion prévisionnelle et estimation des coûts, scénarios prédictifs, simulation d'impacts, résultats prospectifs, etc.).

Amélioration continue

Réaliser des diagnostics, et/ou définir et mettre en oeuvre des plans d'actions dans une optique d'optimisation des produits, des services ou des processus au service de la satisfaction client.

Risques et réglementation

Analyse, management et pilotage des risques

Détecter, analyser et remonter les risques, y compris les risques de non-conformité en lien avec son activité et proposer ou challenger les actions de couverture, déclarer les incidents de non-conformité. Contrôler et évaluer la maîtrise de l'ensemble des risques sur son domaine d'intervention. Être en capacité de dresser une cartographie des risques impactant son périmètre d'activité.

Cadre législatif et réglementaire

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

Environnement de travail

BGPN / DDR/ DEX

Filiales

Territoires / secteurs

Relations internes/externes

SIEGE

DDR

DEX

DT

SECTEURS

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- □

Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 1 à 9