

APPEL A CANDIDATURES

INTITULE DU POSTE : DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F)

AFRICAN LEASE GUINEE, filiale du groupe AFRICAN LEASE, développant ses compétences et son savoir-faire dans les métiers du crédit-bail, de l'affacturage, les opérations de cautionnement et services de paiement sur le territoire Guinéen, recherche actuellement un **Directeur Commercial**.

Sous la supervision du Directeur Général, le **Directeur Commercial** a pour mission de superviser, organiser et coordonner les activités commerciales à l'endroit de la clientèle (Institutionnels ; Grandes Entreprises, PME/PMI, Particuliers, etc...) afin de maintenir et développer le portefeuille des produits de l'institution et contribuer à la rentabilité de ses activités tout en garantissant la satisfaction de la clientèle et en portant une attention particulière à la gestion des risques de crédit.

Dans ce cadre, il/ elle aura les responsabilités ci-dessous (liste non exhaustive) :

1. Garantir l'atteinte des objectifs qualitatifs et quantitatifs assignés par le Conseil d'Administration et la Direction Générale à la Direction Commerciale ;
2. Mettre en œuvre tous les processus et procédures, les moyens pour assurer le développement des activités de la Direction ;
3. Etudier périodiquement et proposer les conditions tarifaires adaptées au marché ;
4. Mettre en œuvre la politique commerciale de l'institution et développer le PNB du portefeuille dont il a la charge ;
5. Assurer une présence et un service de qualité auprès de la clientèle ;
6. Développer son fonds de commerce en terme quantitatif et qualitatif en menant des actions de prospection ;
7. Elaborer et proposer des actions commerciales (produits et services) spécifiques dédiées à la clientèle ;
8. Evaluer l'impact des campagnes commerciales et en interpréter les résultats ;
9. Suivre et évaluer la démarche commerciale en termes de visites de clientèle et de prospection. Participer, en cas de besoin, aux Rendez-vous avec les collègues des autres directions (Générale, Opérations, Trésorerie, ... etc.) ;
10. Rédiger les comptes rendus des rencontres clientèle hors du bureau
11. Négocier avec les responsables financiers des clients les conditions adaptées aux clients et favorables pour l'institution ;
12. Etudier les dossiers de crédit – Garantir leur montage financier dans un souci de maîtrise des différentes familles de risques, conformément à la politique de crédit Groupe - Assurer leurs présentations aux différents comités ;
13. Gérer la relation et assurer le suivi des comptes en détectant à temps ceux en potentielle difficulté ;

14. Participer à la revue du portefeuille et veiller à la non-dégradation du portefeuille des segments (Impayés, comptes sans mouvements, comptes restructurés, comptes douteux/irréguliers,) ;
15. Assurer l'animation et la formation des collaborateurs ;
16. Elaborer, approuver, suivre l'activité et les résultats de l'ensemble du service commercial.

Profil

Qualifications – Savoir - Savoir-faire :

Niveau d'études : Minimum BAC+4/5 en Gestion Commercial/Marketing/Finance/Economie ou équivalent ;

Expérience minimum de 08 ans dans le domaine de préférence dans une institution financière.

Connaissance de la réglementation et des activités bancaires/établissements financiers ;

Bonne connaissance de la gestion des risques bancaires ;

Connaissance des activités de crédit-bail et affacturage souhaitée ;

Maîtrise des principes directeurs de la rentabilité des opérations traitées avec la clientèle ;

Maîtrise des techniques de vente et de négociation ;

Maîtrise des techniques d'analyse financière ;

Elaboration et pilotage d'un budget ;

Outils bureautiques (Excel, Word, Powerpoint, etc.).

Savoir-être :

Leadership – Capacité à manager et motiver une équipe pour l'atteinte des objectifs

Intégrité – Rigueur – Dynamique ;

Capacité rédactionnelle et qualités interpersonnelles ;

Grande autonomie et esprit d'initiative ; Esprit de synthèse et d'analyse ;

Grand sens de l'accueil, l'organisation et de la décision ;

Sens de l'écoute, de la négociation ; la communication et du contact ;

Orienté résultats.

Candidatures féminines vivement encouragées.

Pour postuler, envoyer le CV et la lettre de motivation à

recrutement-algn@africanlease.com

Date limite d'envoi des candidatures : 06 août 2021 à 12H00.

NB : Seuls les candidats présélectionnés seront contactés