

ANNONCE POUR LA RECHERCHE D'UN DIRECTEUR (TRICE) D'UN CENTRE D'AFFAIRES DEPARTEMENTAL

STRATEUM CONSEIL, Cabinet de recrutement et chasse, recherche pour le compte de son client, grand groupe bancaire en forte croissance, porteur de valeurs reconnues, soucieux et attentif à l'évolution rapide de ses cadres, un Directeur (trice) d'un Centre d'Affaires Départemental, composé d'une équipe de quatre Chargés d'Affaires présents sur les marchés des entreprises et des associations gestionnaires.

Vous aurez pour mission de déterminer les priorités commerciales de votre centre d'affaires en cohérence avec les orientations stratégiques et le plan d'actions commerciales de l'établissement, dans un objectif de développement rentable et de risques maîtrisés de votre fonds de commerce.

Vous assurez l'animation commerciale, la prospection de nouveaux clients et le pilotage de l'activité de votre équipe pour garantir la réalisation des objectifs commerciaux.

Vous développez et gérez en direct un portefeuille de clients d'entreprises et contribuez aux synergies avec les marchés spécialisés et notre réseau d'agences.

Vous effectuez une veille économique et financière des marchés, notamment par une présence auprès de différents réseaux. Enfin, vous êtes le garant de l'application des procédures en matière de risques commerciaux, opérationnels et réglementaires et assurez le contrôle de premier niveau sur vos activités.

Pour ce poste en CDI basé à Laval, votre salaire sera à négocier selon profil et expérience.

De formation supérieure (ESC, Master II Banque-Finance, ITB apprécié) vous justifiez d'une expérience commerciale confirmée sur le marché des entreprises en banque et avez une expérience managériale.

Autonome, doté (e) d'un réel tempérament commercial, d'un esprit d'analyse complété par une bonne maîtrise des risques, vous savez promouvoir et initier des solutions et produits adaptés. Votre aisance relationnelle, votre goût prononcé pour la conquête et votre aptitude au management et au reporting, vous permettront une bonne approche de la prospection, de la négociation et de la vente. Rigoureux (se), autonome, organisé (e), votre esprit humaniste et engagé, vos capacités de synthèse factuelle et de restitution structurée, seront des gages de réussite pour le poste proposé.