

RECRUTEMENT

INTITULÉ DU POSTE	DOSSIER À ENVOYER
SUPERVISEUR DE ZONE	Lettre de motivation, CV et Diplôme

Nous vous prions de bien vouloir adresser vos candidatures (Lettre de motivation + Curriculum Vitae + dernier diplôme), en mentionnant en objet de votre mail **DCP/SZ/01**, à l'adresse recruitmenthr@nsiabanque.com.

Date limite de dépôt des candidatures : **mercredi 27 août 2025**

Par ailleurs, seules les candidatures retenues seront contactées.

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION

Superviseur, organiser et coordonner l'activité des agences de sa zone, en collaboration avec le Responsable Réseau afin d'optimiser les performances, tout en veillant à la satisfaction des clients et à la qualité du portefeuille, dans le respect des exigences légales,

POSITION DANS L'ORGANIGRAMME

DIRECTEUR DE CLIENTELE DES PARTICULIERS

RESPONSABLE RESEAU

SUPERVISEUR ZONE

FINALITÉS DE LA FONCTION

- Mettre en œuvre et animer les orientations stratégiques de la DCP sur sa zone d'activité ;
- Piloter l'activité des agences sous sa responsabilité afin d'optimiser les performances ;
- Veiller à la satisfaction des clients dans le respect des normes qualité, risques et procédures en vigueur ;
- S'assurer de la qualité du portefeuille des agences de sa zone afin d'améliorer la rentabilité de la banque

DOMAINES D'ACTIVITÉS	TÂCHES PRINCIPALES
1) Supervision de l'activité commerciale et Contribution à l'amélioration des performances	<ul style="list-style-type: none"> •Participer à la conception et à la planification des stratégies commerciales des agences ; •Valider les plans d'actions commerciales des agences sous sa responsabilité ; •Recevoir les analyses mensuelles des réalisations des agences et en faire une synthèse au Responsable Réseau avec recommandations dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux ; •Faire un rapport d'activité hebdomadaire au Responsable Réseau ; •Coachier et accompagner les Chefs d'Agence dans leur activité commerciale ; •Suivre les actions promotionnelles dans le cadre des challenges ou de lancement de nouveaux produits ; •Proposer et contribuer à la création de nouveaux produits attractifs, innovants et rentables ; •Participer à l'élaboration d'un système de récompense et de sanction pour motiver la force de vente
2) Gestion administrative et suivi du contrôle interne	<ul style="list-style-type: none"> •Contribuer au maintien d'un environnement sécurisé dans les agences sous sa responsabilité ; •Organiser des réunions mensuelles avec les Chefs d'Agence de sa zone ; •Communiquer aux Chefs d'Agence les directives et les recommandations de la hiérarchie ; •Contribuer au recrutement du personnel en participant aux panels d'entretien DRH ; •Créer des modules de formation adaptés au personnel des points de vente et prendre en charge la formation des nouveaux Conseillers Clientèles ; • Analyser les rapports des différents contrôles des agences et s'assurer de la mise en œuvre des recommandations ; •Donner son avis sur le traitement des flux bancaires au-delà des pouvoirs des Chefs d'Agences ; •Analyser les déclarations d'incident des agences et formuler un avis ; •Décider de l'habilitation du personnel à l'accès aux applicatifs métiers ; •S'assurer de l'analyse mensuelle des comptes internes par les agences sous sa responsabilité
3) Suivi de la mise en œuvre du système de Management de la Qualité (SMQ)	<ul style="list-style-type: none"> •Contribuer à l'élaboration ou à l'amendement des procédures concernant le secteur des particuliers ; •Analyser les indicateurs de performance qualité des agences de sa zone, les valider et suivre la mise en œuvre des plans d'actions préventives et/ou correctives ; •S'assurer lors de ses visites en agence que les activités sont menées dans le respect des procédures en vigueur.
4) Suivi de la qualité des portefeuilles	<ul style="list-style-type: none"> •Préparer et participer aux comités PREO ; •Suivre la mise en œuvre des recommandations des Comités PREO ; •Contribuer à la maîtrise des provisions par la mise en œuvre, avec le Service Engagements de plans d'actions de recouvrement précontentieux..
5) Contribution à la maîtrise des coûts	<ul style="list-style-type: none"> •Collecter les besoins des agences en vue de l'élaboration du budget d'investissement ; •Vérifier les grilles de charge et veiller à la maîtrise des frais généraux ; •S'assurer de la bonne utilisation des véhicules de service des Chefs d'Agences ; •Donner un avis sur les fiches d'engagement de dépenses concernant les agences ; •Superviser la gestion de l'économat dans les agences de sa zone.

PROFIL EXIGE PAR L'EMPLOI

Formation initiale (Niveau ou Diplôme)	BAC+ 4/5 Economie, Gestion, Marketing, Droit, Banque, Marketing
Connaissances particulières	ITB Souhaité
Connaissances particulières	Outils informatiques (Word, Excel, PowerPoint), maîtrise des langues nationales, Anglais
Expérience indispensable	5 ans minimum au poste de Chef d'Agence ou toute fonction similaire
Compétences spécifiques	Maîtrise des opérations bancaires, bonne connaissance de la politique de crédit, Amplitude, gestion de base de données, Management des équipes.
Qualités requises	Capacité à travailler sous pression et à prendre des décisions, capacité rédactionnelle, capacité d'écoute et de négociation, capacité d'analyse et de synthèse, contact humain et aisance relationnelle, aptitude à communiquer avec diplomatie, rigueur, autorité, discipline, impartialité, maîtrise de soi, honnêteté, intégrité, dynamisme, disponibilité, discrétion.