

RECRUTEMENT

INTITULÉ DU POSTE	DOSSIER À ENVOYER
CHEF DE SERVICE ACQUISITION ET ACTIVATION COMMERCIALE	Lettre de motivation, CV et Diplôme

Nous vous prions de bien vouloir adresser vos candidatures en mentionnant l'intitulé et la référence du poste (REF/MKT/02), à l'adresse recruitment@nsiabanque.com.

Date limite de dépôt des candidatures : **vendredi 16 mai 2026**

Par ailleurs, seules les candidatures retenues seront contactées.

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION

Piloter et déployer les actions marketing et commerciales d'acquisition et d'activation afin de développer l'usage des produits et services bancaires, en assurant l'animation des offres ainsi que le suivi de leur performance, au service de la croissance du portefeuille clients et des revenus de la Banque.

POSITION DANS L'ORGANIGRAMME

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT EXPLOITATION

CHEF DE DEPARTEMENT MARKETING

CHEF DE SERVICE ACQUISITION ET ACTIVATION COMMERCIALE

FINALITÉS DE LA FONCTION

- Déployer les campagnes d'acquisition et d'activation commerciale de la Banque.
- Assurer la visibilité et l'animation des offres sur les canaux de distribution.
- Soutenir les directions commerciales dans la conquête et l'activation des clients.
- Développer l'usage des produits et services bancaires afin d'augmenter les volumes d'activité et les revenus de commissions.
- Piloter la performance des campagnes marketing et optimiser leur impact commercial.

DOMAINES D'ACTIVITÉS	TÂCHES PRINCIPALES
1) Campagne marketing et acquisition client	<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir et déployer les campagnes marketing multicanales. • Mettre en œuvre les actions d'acquisition clients. • Déployer les dispositifs de promotion des offres bancaires. • Coordonner les campagnes marketing avec les directions commerciales.
2) Activation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Assurer la visibilité et l'animation des offres sur les canaux de distribution. • Organiser les opérations d'activation commerciale (campagnes promotionnelles, challenges commerciaux, opérations terrain). • Accompagner les équipes commerciales dans l'appropriation des offres. • Superviser les opérations marketing terrain.
3) Développement des usages clients	<ul style="list-style-type: none"> • Déployer des campagnes d'activation des usages (cartes, paiements, digital banking, transferts, services bancaires...). • Identifier les opportunités d'augmentation des volumes d'utilisation des produits. • Contribuer à l'amélioration de l'expérience client et à la fidélisation.
4) Pilotage de la performance marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Produire les tableaux de bord marketing • Suivre les indicateurs de performance des campagnes (KPI). • Analyser les résultats des actions marketing et commerciales. • Identifier les leviers d'amélioration et proposer les ajustements nécessaires.

PROFIL EXIGE PAR L'EMPLOI

Formation initiale (Diplôme)	Bac +5 en Marketing, Commerce, Banque / Finance.
Formation professionnelle	Marketing & Produits Bancaires Digital, Paiements & Innovation Gestion de projet & Organisation
Expérience indispensable	Minimum 5 à 7 ans d'expérience en marketing opérationnel, développement commercial ou gestion de campagnes marketing.
Compétences spécifiques	Marketing opérationnel, Gestion de campagnes marketing, Data marketing et CRM, Marketing digital, Pilotage de la performance commerciale, Analyse de performance et reporting
Qualités requises	Sens du résultat, leadership opérationnel, capacité d'organisation et de coordination, réactivité et sens de l'initiative, esprit d'analyse, orientation client