

**POSTE (UBA-UBA-021-2021) : Commercial Chargé des Produits Digitaux/E-Banking  
Sales Officer**

**Lieu de travail :** Brazzaville et Pointe-Noire

**Durée du contrat :** Indéterminée.

**MISSION :**

- Exécution de la stratégie digitale
- Mise en place de la transformation numérique, priorisation des missions pour faciliter la mutation et définition des objectifs à moyen et long terme
- Gestion des projets en coordination avec les différents départements de l'entreprise
- Analyse du mode de fonctionnement et des besoins de l'entreprise pour la digitalisation
- Etude de l'impact des nouvelles technologies et de la portée de la transition sur l'entreprise
- Veille technologique et concurrentielle
- Reporting auprès de la direction et analyse des performances des projets engagés
- Développement de la chaîne de valeur
- Développement de produits

**Tâches et Responsabilités :**

- Développement d'affaires commerciales du segment digital banking
- Gérer et réviser la performance des produits / services et les rapports mensuels.
- Travailler en étroite collaboration avec les autres départements pour développer et exécuter la stratégie des produits numériques.
- Identifier et mettre en œuvre des services innovants générateurs de revenus
- Concevoir et promouvoir la promotion des produits et les récompenses pour encourager une adoption et une utilisation accrues
- Développer et entretenir des partenariats avec des ressources locales pour offrir un maximum d'efficacité, de revenus importants.
- Surveiller les performances des produits et des canaux de paiement existants et nouveaux et travailler avec le marketing pour développer des campagnes afin de stimuler l'activation, l'utilisation et l'acquisition.
- Effectuer une analyse mensuelle, trimestrielle de l'utilisation des produits et des canaux, y compris les volumes de transactions, les revenus et les résultats réels par rapport à l'objectif.
- Identifier, compiler et comprendre les recherches et analyses liées aux tendances du marché, à la rentabilité, aux prix, au positionnement des produits et à la stratégie de vente

- Mener une analyse concurrentielle mensuelle pour s'assurer que le produit et les prix correspondent aux positions du marché.
- Aider à élaborer des stratégies pour maintenir et accroître la position concurrentielle de la Banque
- Surveiller de près les plaintes des clients de CFC sur les canaux et produits numériques et améliorer les processus pour fournir des produits simples, fonctionnels et fiables.
- **Communication et formation**
- Créer et offrir en permanence une formation sur les produits aux ventes et aux autres parties prenantes clés des opérations de la filiale et des services à la clientèle.
- Produire et publier des guides d'information détaillés sur les produits, y compris les caractéristiques et fonctions, le positionnement et les prix.
- Recherche & Développement
- Participer au processus global de planification des nouvelles fonctionnalités et initiatives pour les produits numériques. Agir en tant que conseiller aux entreprises.
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe des ventes, l'informatique, les opérations, CFC pour identifier les futures améliorations des produits.
- Travailler en étroite collaboration avec le marketing pour promouvoir les canaux numériques et les produits et services individuels qui soutiennent les segments / canaux commerciaux.
- S'assurer que toutes les parties prenantes clés sont impliquées dans le développement des produits et que les SLA appropriés sont en place pour soutenir la livraison des produits existants et nouveaux.

**NB** : Cette liste de compétences n'est pas exhaustive

#### **Qualités du Candidat :**

- Connaissance approfondie de l'environnement des affaires et des produits de la banque numérique
- Connaissance de la technologie
- Analyse financière
- Opérations bancaires
- Connaissances réglementaires et juridiques
- Solides compétences en développement commercial et en vente
- Capacité à évaluer les besoins des clients et à déterminer quels produits ou services répondraient le mieux à ces besoins
- Excellentes compétences interpersonnelles et de communication.
- Excellentes capacités d'écoute et d'interview
- Solides compétences en leadership et en négociation

**NB** : Cette liste de compétences n'est pas exhaustive

#### **Profil :**

- Formation : niveau Bac+2 minimum dans les domaines suivants : FINANCE, MARKETING.
- Minimum 2 ans d'expérience en qualité de Commercial Chargé des Produits Digitaux
- Parfaite maîtrise de l'anglais (écrit, parlé)

**Composition du dossier :**

CV & Lettre de motivation au plus tard le **05 AOUT 2021.**

**N.B** : les dossiers de candidatures sont à transmettre simultanément à l'adresse suivante :  
**recrutement.ubacongo@ubagroup.com**