

PUBLICATION – OUVERTURE AGENCE DE TOUBA

Dans le cadre de l'ouverture prochaine de l'Agence de Touba, Bridge Bank Group Sénégal, vous informe du lancement des recrutements ci-après :

- Un(e) Responsable d'Agence.
- Un(e) Chargé d'Affaires Particuliers
- Une(e) Caissier

Pour toute candidature, veuillez envoyer votre CV à l'adresse mail recrutement.bbsn@bridgebankgroup.com en précisant à l'objet du mail la référence du poste.

Les candidatures seront clôturées **le lundi 28 septembre 2026** (délai de rigueur).

RESPONSABLE AGENCE

Sous la responsabilité du Directeur Réseaux et Particuliers, le Responsable d'Agence aura pour mission d'établir des relations commerciales, vendre les produits et services bancaires, tout en minimisant les risques, afin de participer aux résultats de la banque par l'accroissement du Produit Net Bancaire et d'atteindre ainsi les objectifs globaux fixés.

Le Responsable Agence doit également :

- Assurer le rôle du représentant de la Direction Générale et de la Direction du Réseau au niveau de sa zone de chalandise ;
- Assurer, en collaboration avec tous les staffs de l'Agence (back & front), une qualité de service de haut niveau à tous les niveaux du parcours clients ;
- Assurer la transmission des rapports internes liés aux activités de l'Agence ;
- Gérer les profils Agents back-office B2W-W2B : valider ou rejeter les actions des agents back-office, (En cas d'absence du Chef de Caisse).

Missions

1. Développement commercial

- Assurer la prospection, l'animation et développement commerciale du portefeuille ;
- Assurer la promotion des produits de la banque (Emplois / ressources) ;
- Entretenir un climat de travail propice à la communication et à la qualité de l'accueil clientèle ;
- Développer les relations avec la clientèle existante et potentielle à travers des visites et des appels téléphoniques réguliers ;
- Conseiller le client dans une relation personnalisée et un contact permanent.

2. Gestion de la relation client

- Analyser les besoins des clients (faire des crédits sains) ;
- Procéder au montage et au suivi des dossiers de crédits ;
- Assainir le fonds de commerce par le suivi des dépassements sans autorisation dans un délai de 15 jours ;
- Veiller au recouvrement des débits gelés ;
- Suivre le fonds de commerce de tous les commerciaux ;
- Contrôler et suivre les dossiers de crédit, des cautions, des escomptes ;
- Elaborer les dossiers à transmettre au contentieux ;
- Corriger les dossiers de crédits des collaborateurs avant transmission.

3. Gestion des risques

- Evaluer la prise de risque ;
- Assurer le recouvrement des créances ;
- Respecter les procédures ;
- Surveiller les comptes en anomalie ou en restriction.

4. Développement commercial

- Assurer la prospection, l'animation et développement commerciale du portefeuille ;
- Assurer la promotion des produits de la banque (Emplois / ressources) ;
- Entretenir un climat de travail propice à la communication et à la qualité de l'accueil clientèle ;
- Développer les relations avec la clientèle existante et potentielle à travers des visites et des appels téléphoniques réguliers ;
- Conseiller le client dans une relation personnalisée et un contact permanent ;
- Surveiller les comptes en anomalie ou en restriction.

5. Management et organisation

- Organiser l'offre commerciale de proximité en fonction de la stratégie de la banque ;
- Assurer le développement des compétences du staff de l'agence ;
- Aider les collaborateurs dans le développement de leur fonds de commerce à travers un Coaching régulier ;
- Participer en étroite collaboration avec le DRP à la définition des offres commerciales ;
- S'assurer du bon fonctionnement de l'agence.

Profil

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Niveau Bac +3/4, Ecole de commerce, Banque et Assurance, Gestion Commerciale, Marketing, Finances Economie, Droit, Science de Gestion, Comptabilité et Gestion Financière• Avoir 4 ans au front office/Opération/Caisse de la banque en interne 5 ans d'expérience dans un établissement financier en externe. |
|---|

Connaissances et compétences souhaitées
--

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Connaissance des Produits bancaires ;• Outil informatique, anglais, réglementation bancaire ;• Techniques bancaires ;• Techniques de vente et d'animation ;• Analyse d'un bilan comptable ;• Maîtrise des rudiments de la vente et de la Finance ;• Connaissance de l'environnement bancaire et de la caisse ;• Maîtrise de soi ;• Leadership ;• Capacité à travailler en équipe ;• Aptitudes à négocier ;• Gérer son temps (planification et organisation) ;• Capacité à travailler sous pression ;• Capacité d'organisation ;• Capacité à présenter ses idées de façons claire et logique ;• Fédérer, informer et former les autres. |
|---|

Merci de préciser en objet :

Candidature interne RESPAG/BBGSN 0926

CHARGE D'AFFAIRES PARTICULIERS

Sous la responsabilité du Directeur Réseau et Particuliers, le Chargé d'Affaires Particuliers aura pour mission d'établir des relations commerciales dans le but de vendre tous les produits et services de la banque tout en atteignant les objectifs fixés et en minimisant tout risque.

Missions

1. Développement commercial

- Prospecter de nouveaux clients ;
- Assurer la mobilisation de l'épargne (ressources) ;
- Vendre les produits et services de la banque (emplois).

2. Gestion de la relation client

- Veiller à la rentabilité du patrimoine de la clientèle ;
- Proposer des opérations de placement ;
- Instruire des dossiers de crédit ;
- Etablir et maintenir un contact régulier avec la clientèle ;
- Conseiller sa clientèle régulièrement ;
- Réceptionner et traiter les réclamations des clients ;
- Procéder aux ouvertures de compte ;
- Délivrer les cartes bancaires ;
- Faire le suivi des dossiers client.

3. Gestion du risque

- Evaluer la prise de risque ;
- Respecter les procédures ;
- Surveiller les comptes en anomalie ou en restriction.

4. Management & organisation

- Se doter d'un plan de travail ;
- Participer en étroite collaboration avec le chef d'agence à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'agence ;
- Assurer le back up du Chef d'Agence.

Profil

- BAC + 4/5 en Gestion commerciale, Finance, Marketing, Droit.
- Avoir 4 ans d'expérience à un poste similaire.

Connaissances et compétences souhaitées

- Management,
- Outil informatique (suite bureautique),
- Maîtrise des langues nationales, Anglais ;
- Sens de la négociation ;
- Contact avec la clientèle ;
- Analyse financière ;
- Ouverture d'esprit ;
- Capacité à travailler sous pression ;
- Sens du contact ;
- Disponibilité ;
- Maîtrise de soi ;
- Capacité d'organisation, de communication et d'analyse ;
- Prise d'initiative ;

Merci de préciser en objet :

Candidature CAPAR/BBGSN 0926

CAISSIER

Sous la responsabilité du Superviseur Caisse Centrale, le Caissier aura pour mission d'assurer l'exécution des tâches relatives aux opérations de caisse dans le strict respect des procédures et dans les délais requis, afin de satisfaire la clientèle et éviter les pertes opérationnelles.

Missions

1. Versement (dépôt des espèces)

- Récupérer le bordereau rempli par le client ;
- Réceptionner le versement en présence du client ;
- Vérifier la qualité des billets ;
- Compter le montant reçu ;
- Procéder à la saisie de l'opération ;
- Remettre un reçu au client ;
- Transférer les fonds des clients au coffre.

2. Paiement (retraits des espèces)

- Réceptionner les chèques ;
- Contrôler et vérifier toutes les mentions figurant sur le chèque ;
- Faire valider le chèque par la hiérarchie en cas de nécessité ;
- Faire photocopier la CNI ou la pièce du client ;
- Saisir le chèque ;
- Faire signer l'avis de débit par le client ;
- Payer et restituer la pièce du client.

3. Autres Opérations Bancaires

- Achat de devise ;
- Vente de devise ;
- Approvisionnement GAB ;
- Comparer chaque soir le solde théorique avec l'existant ;
- Transmettre la fiche de cession au Chargé des opérations agence ;
- Pointage des pièces comptables de caisse.

Profil

- BAC + 2/3 Toutes les filières ;
- Avoir au minimum 2 ans d'expérience à un poste similaire.

Connaissances et compétences souhaitées

- Outil informatique (suite bureautique) ;
- Connaissance du milieu bancaire ;
- Bonne connaissance des tenues de caisse ;
- Maîtrise des types de transaction bancaires ;
- Rigueur, honnêteté, patience ;
- Secret professionnel ;
- Capacité d'organisation ;
- Capacité à travailler sous pression ;
- Esprit d'équipe.

Merci de préciser en objet :

Candidature CAISS/BBGSN 0926

