

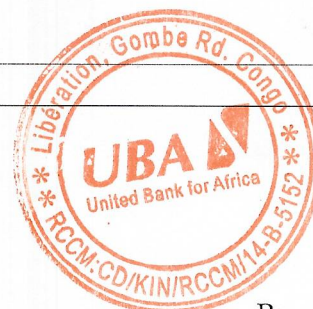
POSTE: CHARGE DE CLIENTELE PME	INDICATEUR DE REFERENCE:
DIVISION : PME	DEPARTEMENT/ UNITE : RETAIL BANKING
CATEGORIE DU POSTE : CLIENT PME	VERSION NO :

OBJECTIF(S)

- Veiller à l'atteinte des objectifs en matière de croissance du portefeuille client, de dépôts et crédits, équipement des clients SMEs.
- Dépasser les attentes par une gestion efficace de la relation avec la clientèle en vue de la réalisation de tous les objectifs financiers définis dans le budget

CHARGES & RESPONSIBILITIES

- Faire les études sectorielles en collaboration avec la direction du risque en vue de faire ressortir les risques et opportunités liés aux secteurs définis.
- Définir les types de produits bancaires à proposer à ces marchés.
- Définir les conditions d'acceptation de la clientèle tant en terme d'évaluation financière, de garanties offertes et contribution à apporter.
- Démarcher de manière agressive les entreprises identifiées et maintenir/améliorer la satisfaction de ceux-ci à travers un service de qualité,
- Faire l'analyse des dossiers et suivre leur approbation par le comité de crédit.
- Veiller à la bonne exécution et au remboursement régulier des crédits consentis.
- Ranger et classer dans les dossiers de crédits toute information pertinente et ayant un impact matériel sur la vie du crédit.
- Procéder au renouvellement annuel des dossiers et faire des recommandations sur la vie du dossier.
- Suivre toutes les demandes, transactions et ordres du client jusqu'à leur dénouement dans un délai raisonnable et en informer le client.
- Développer les relations avec les décideurs dans les entreprises
- Prévoir des visites régulières (à définir) à l'ensemble de la clientèle et faire participer le senior management en cas de besoins
- Faire les comptes rendus réguliers de ses visites et entretiens avec le client.
- Déceler et anticiper les besoins et projets de sa clientèle afin de déceler les opportunités
- Gérer les réclamations clientèles en 48h maximum.
- Exécuter toute autre tâche demandée par la hiérarchie supérieure dans le cadre de l'amélioration de son portefeuille client.



INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE (KPI'S)

- Profitabilité de son PF clients
- Ouvertures des comptes des clients SMEs et équipement en produits à valeurs ajoutées (POS, Remittances, agency Banking, cartes prépayées, E Banking)
- Déploiement de toute la gamme de produits offerts par UBA
- Equipement du portefeuille en produits digitaux
- Atteinte des objectifs (Dépôts, crédit, transferts, comptes, produits digitaux, etc...)

EXIGENCES DU POSTE (profil du poste et expérience requise)

- Bac+5
- Minimum 2 ans d'expérience en qualité de gestionnaire des comptes dans une banque de renom.

COMPETENCES CLES REQUISES**Connaissance**

- Maîtrise de l'environnement des affaires
- Analyse financière et projection financière
- Structuration complexe

Qualités/Compétences

- Maîtrise comptabilité et Analyse financière
- Bonnes connaissances en anglais (écrit, parlé)
- Connaissance du marché

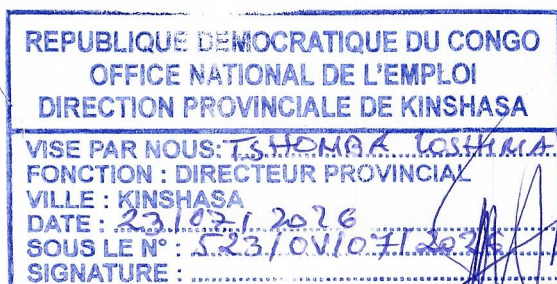
LIENS HIERARCHIQUES

Direct: BM

Fonctionnel : BM

EQUIPE SUPERVISÉE

1. Type de contrat : CDI
2. Lieu d'affectation ; Kinshasa
3. Nombre de postes disponibles : 3
4. Dates de début et de fin de publication de l'offre : Du 23/07/2026 au 05/08/2026
5. Liste des documents à soumettre par les candidats : CV, Lettre de Motivation, Copies des diplômes, Pièce d'identité en cours de validité.



Didier Nkuwu SALAZAKU

Directeur des Ressources Humaines