

# IDB2781 - Country Manager, IsDB Group Regional Hub Dakar, Sénégal (personnel local)

[Postuler à ce poste](#)

Unité

commerciale : ICIEC

Division: Division Afrique sub-saharienne et Europe SIACE

Département: Département du développement des affaires

Pays: Sénégal

Emplacement: Sénégal - Dakar

Date de clôture: 02-Nov-2022

## DÉPARTEMENT:

Développement des affaires

## RELEVANT DE :

Manager, Région Afrique Subsaharienne & Europe

## OBJECTIF DU POSTE :

Le titulaire du rôle est chargé de soutenir les ventes dans des pays spécifiés de la région Afrique subsaharienne et Europe, y compris les pays membres (ou les pays non membres pour certains produits en général en attirant de nouveaux clients et en vendant des activités de vente croisée avec des clients existants dans la région en afin d'augmenter les revenus des affaires assurées et des primes grâce à la mise en œuvre d'une stratégie de vente spécifique au pays / à la région pour le bénéfice global de la société. Ce rôle consistera à rechercher des pistes identifiées, à générer des affaires grâce à des clients nouveaux et existants, à s'assurer que la qualité des affaires assurées est maintenue, à aider client de se familiariser avec la nouvelle politique et de développer une solide intelligence du marché pour fournir des intrants pour l'amélioration des produits existants.

Le titulaire du poste gèrera et entretiendra les relations avec les clients dans la région respective qu'il opère, le groupe IsDB et d'autres parties prenantes afin d'explorer de nouvelles opportunités commerciales pour améliorer les ventes de l'ICIEC dans la région. De plus, le titulaire du poste est tenu de fournir le soutien nécessaire en matière de souscription et d'intelligence d'affaires dans la région où il opère.

## PRINCIPALES RESPONSABILITÉS:

### Développement des affaires

- Assure la mise en œuvre du plan de développement des affaires selon les orientations définies par le directeur de la région Afrique subsaharienne et Europe .
- Poursuivre toutes les pistes identifiées en étroite coordination avec le responsable de la région Afrique subsaharienne et Europe en interagissant avec les clients potentiels, en comprenant leurs besoins, en proposant des produits pour répondre à leurs besoins et ainsi les convertir en clients pour l'ICIEC afin d'améliorer les revenus assurés et les primes des entreprises pour ICIEC.
- Initie des réunions pour identifier les opportunités de vente aux exportateurs, fournisseurs, banques et investisseurs individuels afin d'identifier leurs besoins et de recommander des solutions générant ainsi des affaires pour ICIEC.
- Organise périodiquement des réunions avec des clients identifiés pour rechercher des opportunités commerciales potentielles afin de générer des ventes par le biais de nouveaux clients et donc d'augmenter les revenus.
- Adhère aux directives pour gérer les risques avec prudence en comprenant mieux les clients et leurs transactions financières.
- Assure l'atteinte des objectifs établis (nombre de clients, affaires assurées, primes, etc.) et assure le maintien du portefeuille en équilibrant les ventes entre les produits à court terme, à moyen terme et à long terme.
- Assure la rentabilité des produits et des segments, la stratégie de prix pour recommander des modifications du plan de vente si nécessaire en coordination avec le responsable de la région Afrique subsaharienne et Europe .
- Assure le respect des directives de gestion des risques en attirant de nouvelles affaires afin de minimiser le nombre de réclamations soumises à l'ICIEC.
- Soutient l'équipe des relations publiques pour lancer le couplage médias et publicité et organiser des séminaires promotionnels.
- Traiter avec les courtiers et autres canaux de distribution potentiels disponibles sur le marché pour développer de nouvelles affaires pour la Société.
- Adhère aux directives pour gérer les risques avec prudence en comprenant mieux les clients et leurs transactions financières.
- Assure la rentabilité des produits et des segments, la stratégie de prix pour recommander des modifications du plan de vente si nécessaire en coordination avec le responsable de la région Afrique subsaharienne et Europe .

### Connaissance du marché

Assure la liaison avec le responsable de la région Afrique subsaharienne et Europe pour développer la compréhension des pays membres cibles en se tenant au courant des développements économiques, politiques et des tendances macro-économiques afin de fournir des informations aux principales parties prenantes telles que les souscripteurs, les souscripteurs principaux, etc. et évalue l'impact des tendances externes sur les ventes de produits.

- 
- Assure la liaison avec les agences d'études de marché externes identifiées, les parties prenantes privées et publiques et utilise d'autres sources pour rassembler des informations sur les activités des concurrents afin d'assurer le développement d'une stratégie de vente compétitive pour améliorer les ventes de l'ICIEC.
- Prend en charge le développement de nouveaux produits et l'amélioration des produits existants en fonction des tendances du marché, des offres des concurrents et des commentaires des clients du pays d'exploitation afin d'améliorer la pénétration du marché.

### Gestion de la relation client

- Assurer la liaison avec les clients après que la politique a été émise par l'ICIEC, pour aider le client à se familiariser avec les diverses facettes de la politique telles que les conditions, les processus, etc.
- Comprend les principes directeurs et les règles relatives à KYC et assure le respect de ceux-ci.
- Maintient de bonnes relations avec les clients existants et nouveaux pour identifier de nouvelles offres et générer des opportunités commerciales pour ICIEC.
- Négocie avec les clients potentiels, assure la préparation des notes conceptuelles, l'émission des NBI, les offres, la police d'assurance, etc. selon les pouvoirs qui lui sont délégués par le Manager, Région Afrique subsaharienne et Europe et en coordination avec la fonction de souscription

### Souscription (sur une base ad hoc)

Responsable des opérations de souscription relatives aux risques commerciaux et politiques dans la région en dirigeant le portefeuille de polices en effectuant l'analyse de souscription requise pour déterminer les risques associés aux transactions et aux débiteurs potentiels.

- 
- Effectue une analyse financière approfondie des acheteurs/importateurs/banques de l'importateur concernés par l'analyse des plans d'affaires, du modèle financier, des états des flux de trésorerie, des actifs, des flux de trésorerie projetés et d'autres sources pour déterminer la solvabilité de l'acheteur/de la banque impliquée dans la transaction .
- Effectue une diligence raisonnable en organisant des réunions avec le débiteur pour comprendre divers aspects de son plan d'affaires, évaluer la valeur des titres, analyser la structure de gouvernance de l'entreprise, etc. pour évaluer le risque potentiel de la transaction, y compris les risques associés à la frustration du contrat et au risque de performance.
- Utilise différentes sources d'informations pour identifier tout problème juridique associé à la transaction / à l'importateur et implique le conseiller juridique général dans l'évaluation du risque de défaut d'un point de vue juridique.
- Organise des réunions avec les banques locales, les autorités financières et les institutions financières locales pour s'assurer que la diligence raisonnable concernant la transaction et l'acheteur/la banque est effectuée de manière approfondie afin de minimiser le risque de réclamations.
- Présente les propositions d'assurance au comité de souscription pour approbation et fournit des informations sur tous les faits du dossier, ainsi que son point de vue afin d'aider le comité de souscription à prendre une décision éclairée.
- Fournit des informations sur les primes recommandées, le support de réassurance requis et la couverture des risques après une analyse complète et la prise en compte de la documentation du demandeur, des facteurs commerciaux et des situations concurrentielles.

## EXIGENCES DE L'EMPLOI:

Domaine d'étude	• Marketing, Administration des affaires, Finance, Économie
-----------------	---

Qualifications académiques et expérience pertinente	Niveau de qualification	Baccalauréat	Licence	Une maîtrise	Doctorat
	Vivre		5-8 ans	2 années	∅
Nature de l'expérience	<ul style="list-style-type: none"><li>Expérience préalable en marketing ou en souscription, en développement commercial et/ou en relations clients, de préférence dans le secteur du crédit à l'exportation/bancaire ou au sein d'une institution financière de développement.</li></ul>				

[Postuler à ce poste](#)

[< Retour à la recherche](#)

## Connecte-toi avec nous

