

FICHE DE POSTE DU CHARGE D'AFFAIRES

Date : 13 avril 2023	Direction/ Département : Commerciale et Marketing
Titulaire du Poste :	Fonction : Business Development
Intitulé du poste : Charge d'Affaires	Rattachement Hiérarchique : Directeur Général
Lien fonctionnel : <ul style="list-style-type: none"> - Tous les départements de l'entreprise - INOOVIM et les autres filiales du groupe 	Liaisons externes : <ul style="list-style-type: none"> - Intervenants commerciaux (Banques, SGI, SGO, etc.) - Investisseurs
Subordonnés : Néant	
Objectifs et missions du poste	
<p>Sous la supervision de la Direction Générale, le Chargé d'Affaires est l'interlocuteur privilégié des investisseurs. Il prend en charge l'exécution de la politique commerciale et marketing de la société à travers :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Le pilotage du développement du portefeuille d'investisseurs de la SGO 2. La gestion au quotidien des relations avec les investisseurs 3. La gestion des opérations marketing de la SGO 4. Le reporting commercial 	
VOS PRINCIPALES TACHES ET RESPONSABILITES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Le pilotage du développement du portefeuille d'investisseurs de la SGO <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir et proposer à la Direction une stratégie pertinente pour développer durablement le portefeuille d'investisseurs de la SGO - Rechercher et identifier des partenaires éligibles à la distribution des produits de la SGO (Banques, Assurances, SGI.....) - Négocier les partenariats de distribution - Animer le réseau de distribution des produits de la SGO (campagnes, visites...) - Piloter les indicateurs de performance du réseau de distribution - Animer le comité de suivi de la distribution - Identifier, mettre en place et développer des synergies commerciales avec les autres métiers du Groupe pour développer le portefeuille d'investisseurs - Gérer les appels d'offres 2. La gestion au quotidien des relations avec les investisseurs <ul style="list-style-type: none"> - Identifier et démarcher de potentiels investisseurs 	

- Monter les dossiers d'ouverture de compte en veillant au respect des principes KYC
- Assurer l'interface avec les investisseurs, les stimuler régulièrement et suivre leurs opérations de bout en bout.
- Effectuer les visites commerciales et s'assurer de la satisfaction des besoins des investisseurs.
- Prendre en charge les réclamations des investisseurs

3. La gestion des opérations marketing de la SGO

- Analyser en permanence les besoins des investisseurs et s'assurer de l'adéquation des offres de la SGO
- Effectuer la veille concurrentielle sur le marché
- Concevoir et développer des offres compétitives et attractives aux yeux des investisseurs
- Mettre en place et exécuter le plan marketing de la SGO (Visibilité média, Salons, Sponsoring, Evènement Investisseurs...)

4. Le Reporting commercial

- Produire les reporting périodiques sur l'activité commerciale de la SGO
- Veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux de la SGO
- Animer le comité commercial de la SGO

CRITERES DE PERFORMANCE

- Réalisation des objectifs annuels de chiffres d'affaires
- Montant annuel des collectes nettes des OPC gérés par la SGO
- Net Promoter Score de la SGO
- Nombre de réclamations
- Taux d'attrition du portefeuille d'investisseurs
- Nombre d'innovations sur le marché

PROFIL EXIGE PAR L'EMPLOI

Formation initiale (Niveau ou Diplôme)	BAC+4/5 en économie / Maths Sup ou finance de marché, Gestion de patrimoine, Ecole de commerce.
Expérience indispensable	5 ans minimum dans des fonctions similaires dans des établissements financiers ou dans un poste de conseiller en gestion de patrimoine ou de chargé d'affaires
Compétences transverses techniques	<ul style="list-style-type: none"> - Bonne connaissance de l'actualité économique - Connaissance des mécanismes de marché et des spécificités de la bourse régionale ouest-africaine

<p>Compétences techniques et opérationnelles</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance du fonctionnement des produits financiers - Connaissance du fonctionnement d'une société de gestion d'OPCVM - Bonnes qualités rédactionnelles - Maîtrise de l'outil informatique et de l'environnement Windows - Anglais professionnel <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - Règlementation des marchés financiers - Analyse financière
<p>Qualités requises</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Orientation client - Autonomie, dynamisme et réactivité - Aisance d'expression, facilité de contact, pragmatisme et sens de l'adaptation - Très fortes capacités de négociation - Rigueur, fiabilité, intégrité - Capacité à travailler sous pression - Esprit d'équipe - Discrétion (secret professionnel) - Culture d'entreprise - Capacité à anticiper les évolutions du marché - Esprit d'analyse et de synthèse - Capacité d'organisation et de planification

La Direction Générale