

Nous sommes différents Vous êtes unique Les avantages sont inégalés L'emplacement est distinct Rejoignez-nous

Programme Jeunes Professionnels

[Accueil](#) > [Rejoignez-nous](#)

IDB2316 - Chef de pays, siège (région Afrique subsaharienne et Europe)

[Postuler à cette offre](#)

Unité opérationnelle: ICIEC-Islamic Corp pour Ins of Inv & Export Credit

Division: non applicable

Département: non applicable

Pays: Arabie Saoudite

Lieu: Arabie Saoudite - Jeddah

Date de fermeture: 22 juil. 2019

OBJET DE L'EMPLOI:

Le titulaire du rôle est chargé de soutenir les ventes dans certains pays 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 renforçant les activités de vente croisée avec des clients existants dans la région), afin d'augmenter les revenus des entreprises assurées et des primes par la mise en œuvre d'une stratégie de vente spécifique au pays / à la région, dans l'intérêt général de la Société. Ce rôle consiste à rechercher les prospects identifiés, à générer des relations commerciales avec des clients nouveaux et existants, à maintenir la qualité des affaires client à se familiariser avec la nouvelle politique et à développer une solide veille du marché afin d'apporter des éléments d'amélioration des produits existants.

Le titulaire du rôle gèrera et maintiendra les relations avec les clients de la région où il / elle opère, du groupe de la BID et d'autres parties prenantes, afin d'explorer de nouvelles opportunités commerciales pour améliorer les ventes ICIEC dans la région.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS:

Développement des affaires

- Assure la mise en œuvre du plan de développement des activités conformément aux directives définies par le responsable de la région Afrique subsaharienne et Europe.
- Recherche 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 répondant à leurs besoins et en les transformant ainsi en clients pour ICIEC afin d'améliorer les revenus des entreprises assurées et des primes pour ICIEC.
- Organise des réunions pour identifier les opportunités de vente aux exportateurs individuels, aux fournisseurs, aux banques et aux investisseurs afin d'identifier leurs besoins et de recommander des solutions générant ainsi des transactions pour ICIEC.
- Organise périodiquement des réunions avec des clients identifiés afin de rechercher des opportunités commerciales potentielles permettant de générer des ventes via de nouveaux clients et, partant, d'augmenter les revenus.
- Adhère aux directives pour gérer les risques avec prudence en comprenant mieux les clients et leurs opérations financières.
- Assure la réalisation des objectifs établis (nombre de clients, entreprises 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 du produit et du segment, stratégie de tarification pour recommander des modifications au plan de vente si nécessaire, en coordination avec le responsable de la région Afrique subsaharienne et Europe.
- Garantit le respect des directives de gestion des risques lors de la création de nouvelles activités afin de minimiser le nombre de réclamations soumise à ICIEC.

Notre mission

La BID a pour mission de promouvoir un développement humain global ... En savoir plus>



minimiser le nombre de réclamations soumises à ICIEC.

- Aide l'équipe des relations publiques à lancer le couplage médias / publicité et à organiser des séminaires de promotion.
- Faire affaire avec des courtiers et d'autres canaux de distribution potentiels disponibles sur le marché afin de développer de nouvelles affaires pour la Société.
- Adhère aux directives pour gérer les risques avec prudence en comprenant mieux les clients et leurs opérations financières.
- Assure la rentabilité du produit et du segment, stratégie de tarification pour recommander des modifications au 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 afin de mieux comprendre les pays membres ciblés en se tenant au courant de l'évolution de la situation économique et politique et des tendances macroéconomiques afin de fournir des informations aux principaux acteurs tels que les preneurs fermes, les preneurs fermes, etc. évalue l'impact des tendances externes sur les ventes de produits.
- Assurer la liaison avec des agences d'études de marché externes identifiées, des parties prenantes privées et publiques et utiliser d'autres sources pour rassembler des informations sur les activités des concurrents afin de garantir le développement d'une stratégie de vente compétitive afin d'améliorer les ventes 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 dans lequel ils opèrent afin d'accroître la pénétration du marché.

Gestion de la relation client

- Assure la liaison avec les clients après la publication de la politique par ICIEC, afin d'aider le client à se familiariser avec divers aspects de la politique, tels que les conditions, les processus, etc.
 - Comprend les principes directeurs et les règles relatifs à KYC et veille à leur adhésion.
 - Entretien de bonnes relations avec les clients existants et nouveaux pour identifier de nouvelles offres et générer des opportunités commerciales pour ICIEC.
 - Négocier avec les clients potentiels, assurer la préparation des notes conceptuelles, la publication des NBI, des offres, des polices d'assurance, etc. conformément aux pouvoirs qui lui sont délégués par le responsable de la région Afrique subsaharienne et Europe et en coordination avec la fonction de souscription
- Rapport
- Prépare des rapports hebdomadaires fournissant des détails sur - le nombre de clients potentiels contactés, le statut de la négociation, les affaires assurées, les progrès des ventes par rapport au plan établi, etc. au gestionnaire, Région Afrique subsaharienne et Europe, pour suivre les progrès réalisés par rapport au plan établi.
 - Prépare des rapports mensuels fournissant des détails sur - les nouvelles entreprises assurées, les polices établies, les primes et les projets en attente au gestionnaire, région Afrique subsaharienne et Europe, afin de suivre les performances par rapport au plan établi et de corriger le parcours, le cas échéant.
- Autres responsabilités
- Le titulaire du poste s'acquittera également des tâches pertinentes pour le département / la division / la fonction assignées par son superviseur.

Expérience:

- Nature de l'expérience
- Expérience préalable dans le marketing ou la souscription, le développement des affaires et / ou les relations avec la clientèle, de préférence dans le secteur du crédit à l'exportation et des services bancaires

Qualifications:

F

Domaine d'étude

- Marketing, administration des affaires, finances, économie

Qualifications académiques et expérience pertinente	Niveau de qualification	Baccalauréat	Licence	Une maîtrise	Doctorat
	Expérience		5-8 ans	2 ans	Ø

Indicateurs de performance clés:

- Indicateurs de performance clés
 - Revenus (primes, commissions et frais) générés par les clients
 - Entreprise assurée par les clients
 - Nombre de nouvelles polices émises
 - Taux de renouvellement

[Postuler à cette offre d'emploi](#)

[<Retour à la recherche](#)

© Copyright 2019 [Banque islamique de développement](#) . Tous les droits sont réservés

alimenté par [Cazar](#)

[Partager](#)

| [Suivez-nous sur](#)