

Nous recrutons!

Un Chargé de Vente des Produits du Commerce International

Merci d'envoyer votre CV et lettres
de motivation à l'adresse suivante :
recrutement.ubacongo@ubagroup.com

Dernière date de soumission
10 juillet 2024

Offre disponible sur [Linked in](#)



Description de l'offre d'emploi

UBA-UBA-006-2024

Lieu de travail : Brazzaville

Durée du contrat : Indéterminée

Missions :

- Assister le Directeur du département TRDA SALES dans la définition de la stratégie globale de vente des produits du commerce international de la banque aux clients potentiels et existants.

Tâches et Responsabilités :

- Assister le Directeur du département Trade Sales dans ses différentes missions ;
- Maîtriser tous les produits liés au commerce international ;
- Identifier les opportunités de financement du commerce international et régional ;
- Développer les opportunités de vente des produits de commerce international (LC, SBLC, transferts, inflows, les produits de financement, etc ...) en matière de commerce international, en travaillant en étroite collaboration avec les gestionnaires de compte (RM/RO) et les différentes unités commerciales ;
- Faire la veille concurrentielle, en s'informant des pratiques chez la concurrence, pour permettre à la filiale de s'adapter ;
- Soutenir et développer activement les activités du commerce international et régional, et s'assurer que tous les revenus provenant de cette activité sont bien captés ;
- S'assurer que les objectifs du département en matière de revenus et de volumes sont atteints ;
- Rencontrer les clients avec RM/RO pour discuter et saisir toutes les opportunités liées à la vente des produits du commerce international ;
- Assister le Directeur du département TRADE SALES dans l'élaboration des programmes de produits (PP) liés aux produits du commerce international ;
- Faire le diagnostic tout contrat commercial ;
- Être proactif pour effectuer des travaux supplémentaires qui seront délégués par HTS ;

Description de l'offre d'emploi
UBA-UBA-006-2024



Qualités du Candidat :

- Être orienté sur la qualité de service et la satisfaction des clients ;
- Être orienté résultat ;
- Avoir un excellent sens de la communication et de l'organisation ;
- Être dynamique ;

Profil :

- Licence ou master en économie ou équivalent ;
- 05 ans d'expérience dans la gestion des opérations bancaires, de préférence dans les départements de ventes.
- La connaissance des produits du commerce international est un atout;

Composition du dossier :

CV & Lettre de motivation au plus tard le **10 juillet 2024.**

N.B : les dossiers de candidatures sont à transmettre simultanément à l'**ACPE** et à l'adresse suivante : **recrutement.ubacongo@ubagroup.com**



Célébration de

