



Bank Coach – région wallonne

Mon futur environnement de travail

bpost banque est le résultat d'un partenariat 50/50 entre bpost et BNP Paribas Fortis et est gérée de manière totalement autonome dans un cadre d'équivalence entre les deux actionnaires.

bpost est le distributeur exclusif des produits commercialisés par bpost banque. Nous bénéficions par ailleurs du savoir-faire bancaire du groupe BNP Paribas pour le développement et le lancement de nos produits.

Depuis sa création en 1995, bpost banque est devenue une banque à part entière, proposant une offre complète de produits simples de banque et d'assurance. Elle s'est positionnée dès le départ comme une banque à visage humain, à laquelle tout le monde peut s'adresser.

bpost banque gère aujourd'hui 10 milliards d'euros d'actifs pour le compte de plus de 1,1 million de clients.

Mon futur job

Mission

Grâce à son expertise technique et commerciale, supporter le personnel des bureaux de poste dans l'approche commerciale des produits bancaires et assurances proposés par bpost banque, et contribuer de la sorte à la réalisation des objectifs fixés pour les bureaux. Ces objectifs sont quantitatifs et qualitatifs (déontologiques).

L'interlocuteur privilégié du Bank coach est le Cluster Manager de bpost (responsable du personnel des bureaux de poste).

Le Bank Coach mène des actions à différents niveaux : coaching individuel, coaching collectif et soutien commercial.

Tâches-clés :

1. Etablir avec le Cluster Manager un plan d'approche (« clusterplan ») qui vise à augmenter la qualité et la quantité des ventes et contribuer activement à son

déploiement.

2. Initier, essentiellement via un coaching individuel, le personnel des bureaux de poste aux techniques et aux aptitudes commerciales (manière d'aborder et d'informer le client, de l'orienter, d'organiser un suivi téléphonique, de fixer un rendez-vous, de conclure une vente...).

3. Soutenir le lancement de nouveaux produits bancaires et assurances par du coaching collectif et transférer les connaissances nécessaires relatives à ces produits au travers de clustermeetings, formations nationales et éventuellement des sessions spécifiques.

4. Assurer un rôle de soutien commercial :

- Animer les bureaux de poste en encourageant l'emploi des moyens de vente existants (publicité, local d'accueil...).
- Assister le gestionnaire du bureau ou Cluster Manager dans le traitement et/ou l'exécution des dossiers commerciaux complexes (par ex. impayés, rectification date valeurs, successions...) en utilisant correctement les canaux de résolution d'incidents.

5. Evaluer régulièrement avec le Cluster Manager et les Cluster Support Managers les résultats de leur action et accentuer son action sur les points faibles mis en évidence.

Mon profil

Vous disposez:

- d'une large expérience dans la vente de produits bancaires Retail
- d'une expérience en coaching
- des compétences suivantes : orienté résultat, force de conviction, esprit d'équipe, capacités de négociation, commercialité
- d'une connaissance opérationnelle du néerlandais.

Nous offrons

- L'opportunité unique d'élargir et de diversifier votre expérience dans un cadre de travail dynamique et stimulant, en pleine évolution
- Un contrat à durée indéterminée
- Un salaire attractif, complété par des avantages extralégaux, en rapport avec votre expérience et vos compétences

Tenté par le défi ?

Si vous êtes intéressé(e) par cette opportunité, postulez online !