

AVIS DE VACANCE DE POSTE

Poste à pourvoir : Un (e) Attaché (e) Commercial (e)

Localisation : Abidjan et Intérieur

Type et Durée de contrat : CDI/CDD

Date limite de dépôt des candidatures : 30 Août 2026

À propos de Afriland First Bank Côte d'Ivoire

Afriland First Bank Côte d'Ivoire (First Bank CI) est une unité bancaire du groupe Afriland First Group présent dans une dizaine de pays africains.

Banque universelle, Afriland First Bank CI nourrit l'ambition de contribuer à l'essor d'un secteur privé ivoirien solide par le soutien aux PME grave à la mise en œuvre des financements spécifiques adaptés aux besoins des PME, le financement des Grandes entreprises pour booster la croissance de l'économie et enfin par la promotion des particuliers forces motrices de toutes économies.

Mission

L'Attaché (e) Commercial (e) travaillera sous l'autorité du Chef d'Agence. il/elle aura la charge de vendre les services et les produits de la banque, augmenter le chiffre d'affaires de son agence de rattachement et assurer le lien entre la Banque et sa clientèle.

Principales activités

- Planifier, coordonner et implémenter les activités de prospection,
- Vendre les produits de la Banque et effectuer des visites de prospection, fidélisation et de recouvrement
- Constituer et gérer la base de prospects cibles
- Elaborer et mettre en œuvre les actions commerciales relatives aux ouvertures de comptes courant (particuliers et entreprises) ;
- Elaborer et mettre en œuvre les actions commerciales relatives aux ouvertures de comptes d'épargne particuliers
- Vendre les produits non risqués (banque digitale, monétique, bancassurance, etc...)
- Vendre les crédits aux particuliers et effectuer le suivi du bon dénouement de la vente
- Evaluer la rentabilité des produits et services
- Produire les rapports d'activité hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle et annuelle à la hiérarchie
- Participer aux montages de dossiers de crédit
- Mener des actions de communication relatives aux produits et services dans la zone d'intervention ;
- Participer au programme de lancement des produits de la banque
- Procéder à l'ouverture et à la gestion des comptes clients particuliers
- Gérer les réclamations.
- Elaborer et tenir à jour une base de donnée clientèles et prospects
- Faire le compte rendu de ses visites

QUALIFICATIONS REQUISES

- Etre titulaire d'un diplôme Bac +3 minimum en Science de Gestion ou de l communication /Ecole de Commerce ou tout autre domaine connexe
- Justifier d'une expérience de 02 ans minimum à un poste similaire
- Connaître les techniques de vente, du marché et des produits

COMPÉTENCES

- Maîtriser les produits et services bancaires
- Avoir de bonnes connaissances commerciales
- Disposer d'une capacité de synthèse et d'analyse critique et prospective
- Disposer d'une maitrise de l'outil informatique et du pack office (Word, Excel, Powerpoint, Outlook...) et des applicatifs métiers ;
- Avoir une aisance relationnelle et d'excellentes aptitudes de communication écrite et orale ;

- Disposer d'une maîtrise de la langue française ;
- Etre autonome ;
- Être réactif et avoir le sens du respect des délais et des priorités ;
- Avoir le sens de l'accueil et de la courtoisie ;
- Être organisé ;
- Savoir prendre des initiatives et anticiper ;
- Être force d'argumentation ;
- Être capable de travailler en équipe pluridisciplinaires Avoir une bonne élocution et être d'une grande réactivité
- Etre orienté résultats

Dossier de candidature

Un dossier mentionnant le titre du poste à pourvoir et comprenant :

- Un CV (y préciser au moins 3 références professionnelles récentes) ;

Pour postuler : recrutement.afbci@afrilandfirstbankgroup.com en mentionnant en objet le titre du poste « Attaché Commercial »