

|                  |   |  |
|------------------|---|--|
| Titre du poste : | Directeur du Groupe des Institutions Financières (FIG) et Responsable Régional (Afrique de l'Est) | Rend compte à                                    |
| Grade :          | S4  | ❖ Directeur Commercial                           |
| Localisation :   | Nairobi, Kenya  | Supervision directe<br>❖ Chargé d'Investissement |

### Objectif du poste :

Le Directeur du Groupe des Institutions Financières (FIG) est responsable du développement de la stratégie commerciale des institutions financières, de la croissance, de la rentabilité et de l'impact sur le logement à travers le segment FIG. Il est chargé de promouvoir l'innovation, la durabilité et la collaboration commerciale au sein de l'organisation et avec les pays membres de la ShafDB. En outre, le rôle comprend la gestion des relations avec les institutions financières clés, la supervision des initiatives de développement commercial, la garantie de la conformité avec les exigences réglementaires et la direction d'une équipe hautement performante. Le candidat idéal doit posséder une vision stratégique, une expertise sectorielle et de solides compétences en leadership pour atteindre les objectifs régionaux et contribuer à la croissance globale de l'organisation

### Principales responsabilités

#### 1. Planification et exécution stratégiques :

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale des institutions financières, en accord avec les objectifs de l'organisation.
- Identifier et évaluer les tendances du marché, les opportunités et la dynamique concurrentielle afin de façonner la stratégie et les offres.
- Mener des initiatives pour atteindre les objectifs de revenus, de rentabilité et de croissance.
- Prendre la tête de la croissance globale des activités et de l'impact sur le logement dans la région de l'Afrique de l'Est.

#### 2. Gestion des relations :

- Établir et entretenir des relations solides et durables avec les principales parties prenantes, notamment les banques, les compagnies d'assurance, les gestionnaires d'actifs et d'autres institutions financières.
- Agir en tant que conseiller de référence, comprendre les besoins des clients et proposer des solutions sur mesure.
- Représenter l'organisation dans les forums sectoriels, les événements de mise en réseau et les partenariats stratégiques.

### 3. Développement des affaires :

- Identifier et obtenir de nouvelles opportunités commerciales afin d'élargir la base de clients dans la région.
- Promouvoir la vente croisée et la vente incitative de produits et services financiers aux clients existants.
- Collaborer avec les équipes internes concernées pour développer et commercialiser des solutions innovantes pour les institutions financières.

### 4. Direction d'équipe :

- Diriger, encadrer et développer une équipe régionale d'agents d'investissement.
- Favoriser une culture axée sur la performance et veiller à ce que l'équipe s'aligne sur les objectifs de l'organisation.
- Offrir régulièrement des possibilités de formation et de développement afin d'améliorer les capacités de l'équipe.

### 5. Gestion des risques et conformité :

- Veiller au respect des exigences réglementaires et de conformité pour toutes les activités commerciales.
- Identifier et atténuer les risques associés aux partenariats et aux transactions des institutions financières.
- Maintenir des normes élevées de gouvernance, d'éthique et de transparence.

### 6. Excellence opérationnelle :

- Contrôler et analyser les indicateurs de performance de l'activité régionale et préparer des rapports réguliers pour la Direction Générale.
- Optimiser la répartition des ressources et rationaliser les processus afin d'améliorer l'efficacité et l'efficience.
- Tirer parti de la technologie et de l'analyse des données pour favoriser la prise de décision et l'amélioration des opérations.

## Compétences professionnelles (académiques/expériences et attributs comportementaux)

### Qualifications académiques

- ❖ Être titulaire d'une Licence en gestion d'entreprise, en finance, en économie ou dans un domaine connexe ; Maîtrise en Administration des Affaires (MBA) ou équivalent de préférence.
- ❖ Justifier d'au moins 10 ans ou plus d'expérience dans les services bancaires, les Institutions de Financement du Développement (IFD) avec un accent sur les institutions financières, le développement des affaires ou la gestion des relations.
- ❖ Expérience confirmée en matière de croissance commerciale et de gestion des relations avec les clients de grande valeur.
- ❖ Connaissance approfondie des produits et services financiers et des réglementations du secteur.

### Qualifications professionnelles / Adhésion à des organismes professionnels

Une qualification professionnelle dans le domaine de la banque d'investissement, de la finance, de l'économie ou dans un domaine connexe constitue un atout supplémentaire.

### Compétences comportementales

- Solides capacités de réflexion stratégique et analytique.
- Excellentes compétences en matière de relations interpersonnelles, de négociation et de communication.
- Compétences en matière de leadership et de gestion d'équipe, avec la capacité d'inspirer et de motiver.
- Capacité d'adaptation et esprit de résolution de problèmes dans un environnement de marché dynamique.
- Haut niveau d'intégrité et de professionnalisme.

Les candidats sont invités à envoyer une lettre de motivation illustrant leurs aptitudes par rapport aux qualifications énumérées et leur Curriculum Vitae détaillé à l'adresse suivante :

[hr@shelterafrique.org](mailto:hr@shelterafrique.org)

La date limite de candidature est fixée au **31 JANVIER 2025**.