



OFFRE D'EMPLOI

POSTE: BUSINESS GROWTH DEVELOPMENT MANAGER (BGDM)

ENTITE : DIRECTION REGIONALE SUD

LIEU D'AFFECTATION : LUBUMBASHI (2) ET FUNGURUME (1)

EFFECTIF : 3

TYPE DE CONTRAT : CDI

Equity Banque Commerciale Du Congo S.A. fait partie du Groupe Equity dont le Siège est au Kenya. Le Groupe Equity est présent dans 6 pays d'Afrique, à savoir : le Kenya, le Rwanda, l'Ouganda, la Tanzanie, le Soudan du Sud et la République Démocratique du Congo. Equity BCDC S.A. est une banque orientée vers le développement qui se focalise sur les services bancaires aux PME (Petites et Moyennes Entreprises), aux Grandes entreprises (Corporate) et aux particuliers. Notre objectif est de transformer les vies, donner de la dignité et offrir des opportunités de création des richesses. Pour plus d'informations sur nous, merci de cliquer sur le lien ci-après : (www.equitygroupholdings.com/cd).

Nous offrons des conditions attrayantes et un environnement de travail agréable avec un haut degré de professionnalisme. Nous plaçons un intérêt particulier sur le travail d'équipe et une attitude positive au travail. Notre vision est d'être une banque championne de la prospérité socioéconomique des Africains.

Nous sommes à la recherche des personnes intègres, énergiques, travailleuses et enthousiastes pour accompagner la banque dans l'atteinte de ses objectifs.

RÔLE DU POSTE :

Assurer la bonne gestion de l'agence pour concourir à l'atteinte de tous ses objectifs, conformément à la stratégie de la banque.

RESUME DES RESPONSABILITES :

- Déterminer, en coordination avec le Responsable des opérations et les Responsables business, les activités clés de l'agence, la croissance, le besoin en capital humain, l'efficacité et la productivité de l'agence, et élaborer des prévisions en s'assurant que les coûts d'exploitation sont alignés avec le budget de l'agence ;
- Attribuer des tâches et fixer des objectifs de performance aux collaborateurs afin d'assurer une mise en œuvre efficace de la stratégie commerciale ;
- Elaborer et proposer des stratégies adaptées au marché, visant la rentabilité de l'agence ;
- S'assurer de l'implémentation des stratégies approuvées et être le garant du respect des procédures ;
- Evaluer la performance générale de l'agence, identifier les éventuels problèmes et proposer des solutions, tout en mettant en place les actions correctives nécessaires ;

- S'assurer que l'agence dispose des procédures à jour ;
- Coordonner les activités marketing avec le siège et assurer une croissance durable en nombre de clients et en portefeuilles de dépôts et de crédits ;
- Surveiller régulièrement l'amélioration de la qualité du service rendu à la clientèle ;
- Faciliter la tenue de réunions avec les employés pour discuter des objectifs assignés, de leur évolution et des éventuels problèmes de l'agence, au moins une fois par semaine ;
- Tenir des comités d'arriérés ;
- S'assurer que les recommandations d'audit, de contrôle interne et de conformité sont suivies jusqu'à leur clôture et dans les délais convenus ;
- Etre responsable de la croissance et de l'évolution du portefeuille de crédits de l'agence (en qualité et en volume), ainsi que des phénomènes qui les influencent (en se basant sur les statistiques et rapports élaborés par le MIS et en développant des stratégies adaptées) ;
- S'assurer que toutes les mesures sont prises pour éviter le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme, la fraude et les risques globaux de réputation ;
- Réaliser des sondages en visitant les clients de crédit et en révisant certaines fardes de crédits ;
- Effectuer le suivi de 10% des cas décaissés chaque mois. Pour les cas où le conseiller détecte des indicateurs de risque, le BDGM doit programmer une visite lorsque cela est nécessaire ;
- Assurer le leadership de l'agence ;
- Développer, en collaboration avec le Responsable des Opérations et le Coordonnateur de Crédit ou Business, la stratégie d'évolution et d'expansion de l'agence (promotions, clients potentiels à contacter, objectifs à atteindre, causes des arriérés, etc.) et savoir la défendre ;
- Elaborer, avec le Responsable des Opérations et le Responsable business, le business plan pour les opérations de l'agence (dépôts, crédits et autres produits et services phares) et savoir le défendre ;
- Acquérir des clients des segments Middle HNI & Retail, Medium, Small et Very Small ;
- Participer aux comités de crédit pour les cas des segments mentionnés ci-dessus ;
- Connaître les grands clients de l'agence et leurs besoins, afin de les fidéliser et d'avoir une idée sur la provenance de leurs revenus ;
- Proposer des candidats pour la formation sur les niveaux d'autorisation aux Départements business, en collaboration avec le Département Risque de Crédit, et les soumettre au Comité de Direction pour approbation ;
- Suivre la qualité du Portefeuille de Crédits de l'agence ;
- Traiter les informations de la clientèle avec toute confidentialité requise.

CONDITIONS PREALABLES AU RECRUTEMENT :



- Etre détenteur d'un diplôme de licence en sciences économiques ou dans une discipline similaire ;
- Avoir au minimum 7 ans d'expérience professionnelle en tant que Coordonnateur des crédits. Une expérience commerciale et avoir occupé un poste de management serait un atout ;
- Parler le Français et une langue nationale, l'Anglais est un atout majeur.

Votre candidature est à adresser au **Directeur des Ressources Humaines d'Equity BCDC S.A.**, et doit être envoyée à l'adresse électronique : recruitment@equitybcdc.cd au plus tard **le 03 octobre 2025**.

Nous vous prions de reprendre en objet de votre mail l'intitulé du poste et la ville pour lesquels vous postulez (ex : Business Growth Development Manager – Lubumbashi). Les dossiers de candidature doivent comprendre **une lettre de motivation et un CV détaillé** en français avec **trois personnes de référence** (Nom, fonction, adresse email et numéro de téléphone) y compris la **carte de demandeur d'emploi délivrée** par l'Onem.

Seuls les candidats remplissant les critères ci-dessus seront contactés pour l'interview et éventuellement le test.

N.B. : Equity Banque Commerciale Du Congo S.A. n'exige ni n'accepte des pourboires, pots-de-vin, commissions, ou frais de dossier pour embaucher un candidat. Nous tenons à nos convictions d'éthique et déclinons toute forme de responsabilités au cas où un candidat à l'emploi serait roulé par des malfrats.

Equity Banque Commerciale du Congo S.A.
15, Boulevard du 30 Juin, commune de la
Gombe, Kinshasa, République
Démocratique du Congo | Boîte Postale
2798 Kinshasa 1, République
Démocratique du Congo (RDC)

RCCM: CD/KIN/RCCM/14-B-3364
ID. Nat.: 01-K6500-N44216E
Numéro d'impôt: A0703770G
Capital Social: 10.448.107.300 CDF

Téléphone: +243 99 601 80 00 /
+243 81 830 27 00
Fax: +377 99631048
Website:
www.equitygroupholdings.com/cd

[Retour à la liste](#)

