



OFFRE D'EMPLOI

POSTE : RELATIONSHIP OFFICER RETAIL
ENTITE : DEPARTEMENT RETAIL BANKING
LIEU D'AFFECTATION : KINSHASA
EFFECTIF : 10
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.equitygroup Holdings.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 socio-économique 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 :

Veiller à ce que la relation client-banque soit pérenne, gérer de façon personnalisée un portefeuille de clients Retail (Salariés et Particuliers), et veiller à la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs qui lui sont assignés, pour une bonne croissance dudit portefeuille.

RESUME DES RESPONSABILITES :

- Travailler pour la rentabilité de son portefeuille (revenu d'intérêts et commissions/frais) ;
- Contribuer à la croissance du portefeuille, en atteignant les objectifs mensuels liés à l'octroi de crédit salariés, à la vente et à l'utilisation des produits, ainsi qu'à la mobilisation des dépôts ;
- Travailler pour booster les autres produits crédits privés salariés (carte de crédit, découvert, avance sur salaire, etc.) de bonne qualité, tout en évitant le surendettement des clients ;
- Prospecter en permanence de nouveaux clients et chercher à leur fournir les services de la banque. Pour cela, il faut avoir des solides notions d'AML et savoir filtrer les clients en fonction des critères AML ;

- Encourager les clients à utiliser les produits et services qui contribuent à l'efficacité, à savoir : carte M-Banking, One Equity, E-Wallet, DAB, GAB et POS ;
- Assurer le bon suivi de son propre portefeuille en arriéré, celui de son agence d'affectation ainsi que du portefeuille assigné, dans le strict respect de la procédure de gestion des arriérés ;
- Garder son portefeuille crédit sain, avec un taux global d'arriérés inférieur ou égal à 3% ;
- Suivre au quotidien les comptes de ses clients et prendre contact avec eux quand un incident se produit ;
- Recueillir les réclamations des clients et les retranscrire dans la fiche des réclamations de l'agence ;
- Prendre en charge la réclamation reçue et en assurer le suivi ;
- Apporter des solutions aux réclamations de ses clients dans un délai raisonnable ;
- Communiquer régulièrement avec le client pendant la durée de traitement de sa réclamation ;
- Identifier les besoins du client et lui proposer des solutions adaptées ;
- Veiller à ce que ses clients soient satisfaits du service personnalisé ;
- Suivre le taux d'équipement en produits aux clients de son portefeuille conformément aux objectifs lui assignés ;
- Rédiger les rapports ponctuels (call report), hebdomadaires et mensuels relatifs à ses réalisations, ses prospections et acquisitions, ainsi qu'aux produits dont la gestion lui est confiée à ses entités supérieures : le siège de sa région et/ou son agence d'affectation ;
- Participer obligatoirement, sauf avis contraire de son superviseur, à toutes les formations organisées par la banque ;
- Participer obligatoirement à toutes les réunions de l'agence et ainsi qu'à celles organisées par la région ou le siège, sur invitation.

CONDITIONS PREALABLES AU RECRUTEMENT :

- Etre titulaire au minimum d'un diplôme de Licence en science de gestion, marketing, comptabilité, économie ou autre discipline assimilée ;
- Avoir une expérience professionnelle d'au moins une année complète dans une institution financière en tant qu'agent de crédit ;
- Parler couramment le Français, une langue nationale, l'anglais est un atout.

Votre candidature est à adresse au **Directeur des Ressources Humaines d'EquityBCDC S.A.** et doit être envoyée à l'adresse électronique : recruitment@equitybcdc.cd au plus tard **le 07 octobre 2025.**

Nous vous prions de reprendre en objet de votre mail l'intitulé du poste pour lequel vous postulez. 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.equitygroup Holdings.com/cd

[Retour à la liste](#)

