

NOUS RECRUTONS UN (E)



OFFRE D'EMPLOI

COMMERCIAL

BRIDGE SECURITIES recrute un (e) Commercial - Produits des Marchés Financiers.

Sous la responsabilité du Responsable Marché des Capitaux, le titulaire du poste a pour mission d'assurer le développement et la gestion d'un portefeuille de clients institutionnels et HNI à travers la prospection, l'acquisition, la fidélisation et le conseil en investissement, en proposant les produits des marchés financiers et services offerts par la SGI et de la SGO.

A ce titre, il/elle devra réaliser les activités et tâches principales suivantes :

Activités / Tâches principales :

1. Développement commercial

- Identifier et prospecter de nouvelles entreprises et clients HNI (PME, grandes entreprises, Institutions) ;
- Analyser les besoins financiers et proposer des solutions d'investissement adaptées ;
- Développer des partenariats stratégiques et représenter la société lors d'événements commerciaux ;
- Agir en tant que canal d'information sur les préférences des clients, l'activité des concurrents, les commentaires spécifiques sur les produits et les exigences futures des produits, à la direction générale et l'équipe d'Investissement et de développement produits ;
- Initier et conduire des actions commerciales ciblées visant à accroître la visibilité et l'attractivité de la SGI & SGO sur les segments confiés.

2. Gestion de la relation client

- Assurer un suivi régulier et proactif des clients pour anticiper leurs besoins en investissement ;
- Développer une relation de confiance avec les clients en étant leur interlocuteur privilégié pour toute question liée à leurs placements ;
- Organiser des revues périodiques des portefeuilles d'investissement BAM avec chaque client pour ajuster la stratégie en fonction des évolutions du marché et des objectifs financiers ;
- Répondre rapidement et efficacement aux demandes des clients pour garantir un haut niveau de satisfaction ;
- Assurer un service après-vente de qualité et proposer des solutions adaptées en cas de besoin, (arbitrage, réallocation d'actifs, diversification) ;
- Veiller à ce que les requêtes des clients soient traitées de manière professionnelle et concluante, conformément aux directives détaillées dans le cadre de gestion des plaintes.

3. Conformité et gestion administrative

- Veiller au respect des procédures internes et réglementaires en matière de conformité et de lutte contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme et la prolifération des armes de destruction massive (LBC/FT/FP) ;

- S'assurer de la conformité et de la complétude des dossiers clients (KYC) ;
- Produire les reportings commerciaux et les indicateurs de performance ;
- Contribuer à l'amélioration continue des processus et à la qualité de service offerte à la clientèle via la mise à jour des procédures opérationnelles selon les meilleures pratiques.
- Assurer la mise à jour régulière des informations clients ;
- Assurer une veille concurrentielle et une remontée rapide des risques opérationnels ;
- S'assurer qu'une base de données complète d'informations sur toutes les relations existantes et potentielles est conservée.

Profil :

- Bac+4/5 en Finance, Commerce, Économie.
- Minimum 3 ans d'expérience commerciale dans une SGI, une SGO, ou une institution financière.

Connaissances & Compétences souhaitées :

- Bonne connaissance des produits d'investissement et des marchés financiers de l'UMOA ;
- Bonne connaissance des procédures de conformité, de KYC et de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC/FT) ;
- Maîtrise des techniques de prospection, de négociation commerciale et de vente de produits financiers ;
- Capacité d'analyse financière et d'évaluation des opportunités d'investissement ;
- Maîtrise des techniques de gestion et de développement de portefeuille clients ;
- Capacité à développer et promouvoir une marque et ses solutions financières ;
- Bonne capacité d'analyse de données et de suivi des indicateurs de performance commerciale ;
- Maîtrise des outils de gestion de la relation client (CRM) et des applications métiers liées aux activités de gestion d'actifs et d'intermédiation financière ;
- Maîtrise de la suite Office, particulièrement Excel ;
- La maîtrise d'autres langues étrangères est un atout.

Qualités souhaitées :

- Excellent relationnel et bonne présentation ;
- Sens commercial développé, forte orientation client ;
- Forte capacité de négociation et de persuasion ;
- Esprit d'analyse et de synthèse ;
- Bon sens de l'écoute et du contact humain ;
- Leadership, orienté résultats ;
- Rigueur, discrétion, dynamisme ;
- Sens de l'éthique et de la confidentialité.

Nous réceptionnons vos candidatures jusqu'au **lundi 06 Juillet 2026** à l'adresse ci-après **rh@bridge-securities.com**

Société de Gestion et d'Intermédiation boursière de **BRIDGE GROUP WEST AFRICA**, Bridge Securities vous offre un accès au marché financier et accompagne les entreprises et les états dans la mobilisation de capitaux.

N°3

CLASSEMENT BRVM

+344 MDS

ACTIF EN CONSERVATION

+58 MDS

VOLUME DE COURTAGE BRVM

rh@bridge-securities.com

Immeuble THE ONE
33, rue de la Cannebière, Commune de Cocody
01 BP 2417 ABIDJAN 01- CÔTE D'IVOIRE