Job Vacancies in CAR

https://jobscar.info/poste/ecobank-centrafrique-s-a-un-01-trade-sales-officer-banque-des-grandes-entreprises-2/

ECOBANK CENTRAFRIQUE S.A – un (01) Trade Sales Officer, Banque des Grandes Entreprises.

Organisme employeur
ECOBANK CENTRAFRIQUE S.A

Type de poste
Temps plein

Lieu du poste
Bangui, Centrarfrique

Date de publication
26/11/2025

Valide jusqu'au
05.12.2025

Responsabilités
 Accroître les revenus Trade et la part de marché LC, conformément au budget et aux objectifs assignés à la filiale et à la région CEMAC.
 Développer, structurer et concrétiser les opportunités Trade avec les clients Corporate et Commercial, en alignement avec les objectifs par produit: Supply Chain Finance, STCF, Trade Services et Garanties.
 Piloter la digitalisation de l'activité Trade en favorisant l'adopti,m de eTrade et de la Single Market Trade Hub (SMTH).

Participer activement à la stratégie régionale visant à positionner Ecobank comme leader du financement du commerce en CEMAC.

 Contribuer à la stratégie commerciale Trade et assurer la réé lisation des budgets revenus par produit et par segment (CIB/CMB)
 Développer et gérer un pipeline Trade aligné sur les objectifs de ·evenus et volumes.
 Suivre l'utilisation des lignes de crédit Trade et assurer la correct comptabilisation des revenus.
 Piloter la digitalisation via eTrade et Single Market Trade Hub sel Jn les cibles fixées.
 Organiser forums, webinaires et formations clients pour renforcer le positionnement de la Banque.

 Développer un plan relationnel et de rétention pour chaque clier t.
 Accroître la satisfaction et fidélisation clients par un service de h;1ute qualité.
 Contribuer à la croissance de la part de marché LC en proposant jes solutions confirmées via EBISA.
 Piloter l'onboarding des clients sur SMTH (85% CMB, 10% CB, 5% non-clients). Collaborer avec RISK pour structurer et obtenir les approbations ;ur les transactions Trade.
 Suivre l'utilisation des lignes de crédit Trade et gérer les risques.
 Développer les relations avec les correspondants bancaires et as! urer la confirmation des LCs.
 Surveiller les apurements des transactions Trade.

 Produire des rapports réguliers sur la performance Trade (revem, s, volumes, digitalisation, garanties, LC).
 Partager les bonnes pratiques avec les autres TSOs et contribuer rn développement des talents Trade.
 Suivre hebdomadairement les visites clients et rapporter les opportunités identifiées.
 Participer activement aux comités régionaux et Group Trade.

Études
 Bac+4/S en Commerce International, Finance, Marketing ou équivalent.
 Minimum 5 ans d'expérience en Trade Finance dont 3 ans en développement commercial.
 Expérience confirmée dans l'atteinte de budgets et objectifs financiers.

Qualifications

- Solide connaissance des produits Trade {LCs, Garanties, SC F, STCF, eTrade).
- Capacité avérée à gérer un portefeuille et conclure des de 31s Trade.
- Excellentes aptitudes en communication, négociation et p ·ésentation.
- Orienté résultats, avec capacité à traduire les KPIs en plan; d'action.
- Très organisé et structuré.
- Bilingue {Français/Anglais) fortement recommandé.

Bien vouloir transmettre votre CV et lettre de motivation à **ECF-RECRUTf:MENT@ecobank.com** au plus tard le 05 décembre 2025 à 16 heures précises en mentionnant en objet «Trade Sales Officel'»

ECOBANK CENTRAFRIQUE SA est une entreprise qui prône l'égalité des chances. Nous ne faisons pas de discrimination sur la base du genre, de la religion, de l'appartenance ethnique, du statut social, de l'aptitude physique, etc …