



<https://latribunelibre.com/emploi/president-haussmann-recouvrement-f-h>

PRESIDENT – HAUSSMANN RECOUVREMENT F/H

Description

En qualité de Président, vous avez la responsabilité de définir et de déployer la stratégie commerciale de notre filiale Haussmann Recouvrement.

Vous vous assurez que l'ensemble des process et procédures actuelles au sein de notre société de recouvrement soient respectées conformément à la réglementation en vigueur.

Vous aurez en charge le management direct de l'ensemble des collaborateurs de la direction.

Votre expertise pour développer des nouveaux segments de business ainsi que votre leadership pour représenter Haussmann Recouvrement seront des éléments déterminants pour mener à bien vos missions.

Description des activités

Activités quotidiennes ou régulières

Pilotage et structuration de l'activité

Gestion de l'équipe d'Haussmann Recouvrement (recrutement, formation, sensibilisation)

Optimisation des processus et dispositifs de Haussmann Recouvrement

Animation de l'équipe (objectifs, challenges commerciaux, etc.)

Définition et suivi des indicateurs d'activité de la direction

Respect des règles et procédures internes de la Banque ainsi que des réglementations en vigueur

Superviser les budgets et l'ensemble des activités d'Haussmann Recouvrement en s'assurant que les objectifs sont atteints selon l'orientation établie

Développement Commercial

Prospection directe et ciblée auprès des entreprises de tous secteurs d'activité, dont le BFR peut être amélioré grâce à un meilleur recouvrement de leurs créances.

Réaliser une analyse détaillée pour s'assurer de la rentabilité potentielle de la

Organisme employeur

HAUSSMANN RECOUVREMENT

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES INTERMÉDIATIONS
MONÉTAIRES

Lieu du poste

75108, PARIS 08, PARIS, France

Date de publication

13 septembre 2024 à 21:01

Valide jusqu'au

13.10.2024

clientèle visée

Prise de contact avec les décideurs concernés, et leur proposer les services d'Hausmann Recouvrement.

Approche par téléprospection permettant parfois de conclure par téléphone, et sur le terrain.

Mettre en place des actions commerciales et des outils efficaces pour faire connaître la société sur la place : création d'un site internet, d'une base de données clients, indicateurs...

- **Activités ponctuelles**

Elaborer, mettre à jour et transmettre les outils de reporting

Représenter la société en extérieur et participer aux salons professionnels

-

Qualifications

Compétences

Compétences Techniques

- Une très bonne connaissance des techniques de vente et du milieu des affaires.
- Connaître le domaine du recouvrement et des entreprises.

Vous maitrisez les outils de bureautique (PowerPoint, Excel, Access ainsi que les fonctions avancées de Word)

- **Compétences Comportementales**

Leadership

Vision orientée résultats

Sens des priorités.

Sens des Affaires

Autonomie

Persuasion

Sens du relationnel

Goût pour les challenges

Force de proposition

- Qualifications/diplômes et expériences du poste
- De formation supérieure Bac +2 minimum, vous avez une expérience réussie d'au moins 10 ans ou plus dans des fonctions similaires dans le secteur de la vente de services ou de solutions auprès des entreprises, ou dans la relation client dans le domaine de la Gestion / Finance des entreprises.
- Rémunération annuelle brute à définir selon votre profil, carte tickets restaurant, RTT et autres avantages sociaux.
- Poste en CDI à pourvoir immédiatement.
- Car nous privilégions les compétences professionnelles et non les idées reçues, nous sommes acteur de l'emploi pour tous. Toutes nos offres sont donc ouvertes aux personnes en situation de handicap.