

APPEL A CANDIDATURE

Intitulé du poste : **Responsable Bureau Direct Yaoundé et de la Région Centre – Sud – Est**

Direction : **Direction Commerciale**

Dépt/Sce : **Réseau Direct**

Lieu de fonction : **Yaoundé**

Contrat : **CDI**

Mission principale : **Piloter stratégiquement la performance globale du Bureau et de la Région pour en optimiser la rentabilité et le positionnement.**

Impulser la croissance, accompagner les équipes vers l'excellence opérationnelle et représenter la compagnie localement en alignement avec la stratégie nationale.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Piloter la stratégie commerciale régionale

- Définir et décliner les plans d'action régionaux, animer les équipes, ajuster les objectifs selon le contexte local.

Définir et mettre en œuvre la stratégie locale

- Analyser le marché local ;
- Identifier les axes de croissances ;
- Adapter les offres

Superviser le développement du portefeuille

- Identifier les opportunités, segmenter le marché, appuyer les grands comptes, fidéliser les clients à forte valeur.

Optimiser la rentabilité et la performance

- Suivre les indicateurs clés ;
- Contrôler les charges ;
- Maximiser le rendement par client.

Renforcer la qualité du service client

- Mettre en œuvre les standards qualité, résoudre les litiges complexes, superviser les délais de traitement.

Renforcer la qualité du service client

- Nouer des partenariats locaux ;
- Participer à des événements institutionnels ;
- Valoriser l'image de marque de l'entreprise.

Surveillance des performances et reporting

- Analyser les données actuarielles et de sinistralité pour déterminer les primes appropriées ;
- Superviser et optimiser la composition du portefeuille pour maintenir un équilibre entre les primes collectées et les risques assumés ;
- Assurer un suivi des performances des contrats (taux de renouvellement, fréquence des sinistres, etc.) ;
- Préparer des rapports pour la direction afin de surveiller la rentabilité globale.

QUALIFICATIONS ET EXPÉRIENCE REQUISES	COMPÉTENCES REQUISES
- Master en Commerce - Vente – Négociation, Assurance, - Technicien d'Assurances ; - Minimum 5 ans d'expérience à un poste similaire ; - Avoir travaillé dans une compagnie d'assurance serait un atout ; - Le bilinguisme (français – anglais) serait un atout.	<u>Compétences techniques</u> - Avoir une bonne maîtrise des produits d'assurance non-vie ; - Être doté d'une très bonne capacité d'analyse et compréhension des performances commerciales ; - Savoir utiliser le logiciel ORASS (saisie, consultation des données, extraction, etc.) ; - Savoir cibler et convaincre les clients à fort potentiel ; - Avoir une bonne connaissance du marché local pour adapter les actions commerciales ; - Être capable d'effectuer en toute autonomie le montage d'offres complexes (DAO) et de gérer un portefeuille client dense composé de particuliers et des entreprises ; <u>Autres compétences</u> - Très bon sens relationnel - Discrétion et droit de réserve - Rigueur et contrôle - Orientation résultats - Esprit d'équipe - Bonne capacité d'adaptation - Capacité d'anticipation - Autonomie

Dépôt des candidatures

Envoyez votre CV par courrier électronique à l'adresse : rh.recrutement@afgassurances.cm au plus tard le **25 juillet 2026** en précisant en objet : «**Resp BD Ydé CSE-26** ».

NB : Seules les candidatures retenues seront contactées.