



## **RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (F/H) (CDI / Temps Plein)**

### **Rattachement :**

Direction du Développement et de la Relation Clients (DRC) ; Directeur Général Adjoint ou Directeur DRC

### **Localisation :**

La Défense - Île de France

### **Qui sommes-nous ?**

STET est un opérateur bancaire européen, leader sur le processing des paiements SEPA et des cartes. Nous proposons aux banques qui sont nos clientes un catalogue de 6 services distincts : la compensation inter-bancaire / le paiement instantané / l'autorisation bancaire / la digitalisation des moyens de paiement / la prévention de la fraude / l'authentification bancaire. Notre entreprise à taille humaine repose sur 4 valeurs : coopération, exemplarité, reconnaissance, cohésion.

Grâce à sa stratégie fondée sur l'innovation, STET est au cœur des révolutions dans le monde du paiement.

STET s'engage à favoriser des environnements de travail inclusif, respectueux de tous, propices à la créativité et équitable. Le développement professionnel comme une condition de notre performance collective et du bien-être de nos collaborateurs. La confiance au sein de nos équipes est un gage de la confiance que nous suscitons auprès de nos clients.

### **Qui êtes-vous ?**

Diplômé d'une école d'ingénieurs ou équivalent (BAC+4/5), vous avez au minimum 7 ans d'expérience professionnelle sur un poste similaire ou dans l'industrie des paiements ou bien une industrie fournissant des services informatiques industriels.

Vous avez acquis de bonnes connaissances du marché international de la carte, des nouveaux moyens de paiement digitaux liés à la carte, des processus de Tokenisation, des Scheme cartes (CB, VISA, MASTERCARD ...). Vous savez manager une équipe.

### **Votre Mission ?**

Après d'un grand acteur du paiement, vous êtes responsable du département du développement et de la relation clients (DRC) qui a pour mission d'assurer la relation et le développement commercial de l'entreprise, en prenant en compte :

- L'ensemble du portefeuille de services de paiements développés par l'entreprise : compensation, instant Payment, switching et gateway, dispositifs de lutte contre la fraude, etc.).
- Des opportunités sur le marché domestique et sur le marché européen



## **Ce que nous pouvons accomplir ensemble :**

En accord avec la stratégie globale de l'entreprise et le directeur du développement, vous assurez les missions suivantes :

### **1- Pilotage et management de l'équipe (10 collaborateurs)**

- Définition des objectifs et pilotage des KPI associés
- Définition et pilotage du budget du département
- Gestion des ressources et compétences du département
- Accompagnement des équipes et conduite du changement

### **2- Animation du développement commercial : (avec le support de votre adjoint)**

- Construction de la politique commerciale annuelle
- Participer aux phases d'avant-vente, de pré-études et aux appels d'offres
- Etablissement en coordination avec les domaines métiers, des devis clients
- Reporting (Comité de développement) et suivi de la performance commerciale de l'équipe

### **3- Déploiement des dispositifs de pilotage de l'activité relation client (avec le support de votre adjoint)**

- Consolidation du dispositif de middle office (rencontres, prospections, devis)
- Etablissement avec le support de la communication corporate et du middle –office des kits commerciaux (brochures institutionnelles, catalogue produit, communication intranet et internet)
- Elaboration du kit contractuel client

### **4- Animation de la relation client : En supervision du responsable du service relation client**

- Animation de l'équipe
- Pilotage de la performance du service et du traitement des demandes
- Mise en place d'un dispositif de mesure de la qualité
- Mise en place des KPI
- Participation aux exercices de places
- Animation des comités d'exploitation client

### **5- Coordination de la relation de place interbancaire : avec le responsable relations interbancaires**

- Veille sur les décisions de place interbancaires
- Participation aux Groupes de place
- Animation du dispositif interbancaire au sein de l'entreprise
- Contribution au titre des évolutions et exigences réglementaires, à la constitution des offres de l'entreprise en coordination avec les domaines et les responsables de comptes clients



### **Ce que vous savez faire :**

- ✓ Vous avez un Anglais courant à l'écrit et à l'oral ?
- ✓ Vous possédez un excellent sens du relationnel ?
- ✓ Vous avez d'excellentes qualités rédactionnelles ?
- ✓ Vous avez une bonne capacité d'analyse ainsi qu'un esprit de synthèse ?
- ✓ De nature créative, vous avez une capacité à résoudre des problèmes ?
- ✓ De tempérament autonome, vous avez un goût prononcé pour le travail en équipe, l'adaptabilité et l'ouverture d'esprit ?
- ✓ Vous avez une bonne capacité d'organisation, êtes rigoureux, et savez respecter des délais ?

### **Alors ce poste est fait pour vous !**

### **Rejoignez-nous !**

### **Rémunération : 60-70K**

Mettez à profit vos compétences dans une organisation de système de paiement d'importance systémique qui souhaite recruter les talents de demain, pour répondre aux besoins de ses clients.

- Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap. (F/H)
- STET s'engage dans une dynamique d'évolution en matière d'égalité professionnelle pour renforcer la mixité à tous les niveaux de l'organisation.
- Nous accordons la plus haute importance à la protection des données personnelles de nos salariés et de nos candidats.

Pour envoyer votre candidature : [Jean-Marc.Guichard@stet.eu](mailto:Jean-Marc.Guichard@stet.eu)

*Pour plus d'informations retrouver nous sur [www.stet.eu](http://www.stet.eu)*

A très vite !