

Directeur·rice Adjoint·e d'Agence H/F

Informations générales



Entité

Nous sommes la banque de celles et ceux qui transforment leurs rêves en projets et leurs projets en réalité. Nous souhaitons faire de notre banque le leader de l'accompagnement des français-es qui entreprennent.

C'est grâce à nos 16 400 collaborateur·rices que LCL a été élu Service Client de l'Année 2026 dans la catégorie « Banque de réseau pour les particuliers » : une reconnaissance de notre ambition d'être N°1 de la satisfaction client.

En tant que Banque nationale urbaine, filiale du groupe Crédit Agricole, nous sommes un partenaire solide de plus de 6 millions de client·es. Nous nous appuyons sur un vaste réseau : plus de 1 400 implantations commerciales et 3 réseaux de marchés de clientèle (Banque de Proximité, Banque Privée et Banque des Entreprises, Institutionnels et Gestion de Fortune).

En agissant chaque jour dans l'intérêt de la société, nous sommes un groupe engagé en faveur des diversités et de l'inclusion et plaçons l'humain au cœur de toutes nos transformations. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Nous nous engageons également pour la décarbonation et l'accompagnement des transitions, en visant un impact social positif et en encourageant une société entrepreneuriale.

Référence

2026-112889

Date de début de diffusion

28/05/2026

Date de mise à jour

15/06/2026

Description du poste

Type de métier

Types de métiers Crédit Agricole S.A. - Commercial / Relations Clients

Intitulé du poste

Directeur·rice Adjoint·e d'Agence H/F

Type de contrat

CDI

Poste avec management

Oui

Cadre / Non Cadre

Cadre

Missions

Chez LCL, aller de l'avant, c'est accompagner nos équipes à donner le meilleur d'elles-mêmes pour la réussite de nos clients.

Vous aspirez à évoluer vers des fonctions de management et souhaitez faire vos premiers pas dans le pilotage d'une équipe et d'un centre de profit ? Nous vous offrons l'opportunité de devenir le bras droit de notre Directeur d'Agence et de grandir à ses côtés.

En tant que Directeur.rice Adjoint-e d'Agence, votre rôle est double : développer un portefeuille de client-es stratégiques tout en secondant activement le-la Directeur-riche d'Agence pour garantir la performance et la cohésion de l'équipe. Vous incarnez l'Énergie d'Entreprendre en étant le-la bras droit du-de la Directeur-riche d'Agence et un-e pilier de la relation client.

Vos missions principales :

- **Participer à l'animation de la vie de l'agence** en contribuant à créer un environnement de travail positif et stimulant. Vous serez force de proposition pour organiser des moments d'équipe, des actions commerciales et assurer un accueil client de qualité.
- **Être un relais managérial de proximité** en participant à la motivation de l'équipe, à la définition des objectifs individuels et au suivi de leur performance, tout en accompagnant l'intégration des nouveaux collaborateur-rices.
- **Contribuer activement au développement commercial** en assistant le-la Directeur-riche dans l'animation de la relation client, la fidélisation du portefeuille et les actions de prospection.
- **Veiller**, avec le-la Directeur-riche, **à l'application rigoureuse des procédures** pour garantir la conformité et la sécurité de l'agence, notamment en matière de gestion des risques.

Votre futur environnement :

Rejoignez Crépy en Valois : **9** entrepreneur-ses du quotidien, uni-es par l'ambition d'accompagner les projets de nos client-es.

Votre Manager : **Yohan, Directeur de Groupe d'Agences** vous accompagnera en privilégiant **l'autonomie, la co-construction des objectifs et le développement continu.**

L'Agence/Le Pôle : **Notre agence collaborative se distingue par ses échanges quotidiens, une forte cohésion d'équipe et son dynamisme local.**

Votre évolution professionnelle compte pour nous :

Nous vous proposons un **accompagnement** et des **formations** tout au long de votre carrière au sein de LCL, mais également au sein du Groupe Crédit Agricole.

Chaque année, plus de 3000 collaborateur-rices réalisent une **mobilité** au sein de LCL, soit un taux de plus de 18% par an.

Bien plus qu'un poste, construisons ensemble votre projet professionnel.

Pour aller de l'avant, rejoignez-nous !

Compléments

Nos avantages :

- **Package global de rémunération attractif** : une Rémunération Fixe complétée par une Rémunération Variable de la Performance ainsi qu'un accès au Plan d'épargne Groupe, des primes d'intéressement et participation aux bénéfices de l'entreprise et un abondement
- **Congés supplémentaires** relatifs à la convention collective bancaire
- **Tarifs préférentiels bancaires et avantages CSE**
- Jusqu'à 33 jours de **télétravail** par an
- Un accès au Pass LCL (worklife) : **aide frais de crèche et de garde, titres-restaurant, aide à l'équipement télétravail**

- **Couverture santé et prévoyance avec garanties étendues**
- Forfait et avantages pratiques « **mobilité durable** » pour les velotafeurs

Notre processus de recrutement :

Nous sommes un groupe engagé en faveur de la diversité et de l'inclusion, et tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap. C'est dans cette optique que nous avons construit un processus de recrutement transparent et équitable :

- Passation du **questionnaire Assessfirst**
- Premier échange téléphonique avec un **recruteur (RH)**
- Entretien avec un **recruteur (RH)**
- Entretien avec un **manager métier**

Localisation du poste

Zone géographique

Europe, France, Hauts-de-France, 60 - Oise

Ville

CREPY EN VALOIS

Critères candidat

Niveau d'études minimum

Bac + 3 / L3

Formation / Spécialisation

Diplôme en Banque, Finance, Gestion de Patrimoine (Licence Banque souhaitée).

Niveau d'expérience minimum

3 - 5 ans

Expérience

Vous disposez d'une expérience confirmée dans la gestion d'un portefeuille de client-es sur un poste de **[ZONE A COMPLETER]**

Compétences recherchées

- **Sens commercial et esprit de conquête** : Vous avez une forte capacité à détecter les opportunités, à convaincre et à développer la performance commerciale de l'agence.
- **Leadership et sens du collectif** : Vous savez entraîner, motiver et développer les compétences de vos collaborateur·rices, favorisant un esprit d'équipe et une réussite collective.
- **Sens du relationnel et écoute** : Votre approche favorise un service client d'excellence et une relation de confiance durable avec une clientèle exigeante.
- **Maîtrise des risques et conformité** : rigoureux·se et organisé·e, vous garantisiez la sécurité des opérations. Vous assurez un suivi exemplaire des dossiers, veillant au strict respect des normes et à la maîtrise des risques.
- **Maîtrise digitale et adaptabilité** : vous utilisez avec aisance les outils numériques pour accompagner nos client-es dans l'ère digitale, et votre adaptabilité vous permet de répondre efficacement aux situations et aux besoins variés.

Suivi par

Nom du responsable

FAURE

Prénom du responsable

Audrey

Email du responsable

audrey.faure@lcl.fr