



Empleos

EL PERFIL BUSCADO

Gerente de sucursal de banco de 1ª línea



La transformación del mercado nacional de una economía cerrada hacia la globalización ha exigido una reestructuración funcional en las organizaciones, siendo ésta la causa fundamental de los cambios tanto cualitativos como cuantitativos en la línea gerencial de las unidades de negocios bancarios.

En tal sentido, quienes se ubicaban como administradores de negocios han pasado a encarnar un lugar orientado hacia el generador de negocios, aunque no dejarán de administrar los mismos.

Hoy se privilegia más que antes la formación profesional y la capacidad de management, sumada a la experiencia en la actividad.

Si bien los productos son en esencia los mismos, las estrategias comerciales de cada entidad bancaria orientan la experiencia de sus futuros candidatos a las características de su negocio. Es decir, sólidos conocimientos en productos minoristas, de Pyme o ambos.

Otra alternativa muy empleada en la actualidad es la búsqueda de recursos con un alto potencial de desarrollo, formación universitaria afín, favoreciendo esto la realización de un master. Asimismo, su capacidad de management entre otras, son condiciones necesarias. Dichos recursos ingresan en un plan de entrenamiento prolongado, con una extensión mínima de cuatro años, y luego se hacen cargo de dichas funciones.

Lo que se pide

Perfil aptitudinal

- Actitud comercial
- Capacidad para adaptarse a los cambios tecnológicos y de mercado
- Habilidad para resolver desafíos a corto y largo plazo
- Sensibilidad para conducir y motivar un grupo
- Tacto para negociar con el cliente interno y externo
- Ser genuinamente proactivo, sin perder de vista la rentabilidad del negocio
- Conciencia de servicio para diferenciarse del resto de sus competidores
- Transparencia en el manejo de sus gestiones comerciales

A asesoró: Lic. Bibiana Crocetta (directora de la División Selección y Búsqueda de BC y asociados.)