Directeur ou directrice de comptes et développement des affaires

Référence	R2613520
Lieux	Mississauga, Aurora
Province	Ontario
Publication	24 novembre 2026
Statut	Permanent · Temps plein
Mode de travail	Télétravail
Fin d'affichage	8 décembre 2026
Famille d'emplois	Assurance de dommages

Le poste

En tant que directeur ou gestionnaire de compte et directeur du développement commercial dans l'assurance dommages commerciaux, vous jouerez un rôle de premier plan dans notre stratégie de croissance au Canada. En tirant parti de vos connaissances sur le marché pour identifier et saisir de nouvelles occasions d'affaires, en établissant de solides relations avec des courtiers, des clients et des partenaires clés et en déployant des stratégies efficaces de développement des affaires, vous contribuerez à renforcer notre position sur le marché et générerez une rentabilité durable à long terme. Pour réussir dans ce rôle, vous devrez posséder une solide expertise en assurance des entreprises, un bon sens des affaires et la capacité de relier la stratégie à la mise en oeuvre, d'influencer les différents intervenants et de bâtir des partenariats solides, durables et fondés sur la confiance.

Responsabilités

- Établir des relations de confiance avec les courtiers partenaires et tenir des réunions régulières pour discuter du rendement, des besoins opérationnels et des stratégies pour atteindre les objectifs.
- Stimuler la performance des entreprises dans toute la région en ciblant les possibilités de croissance, en établissant des priorités et en mettant en oeuvre des plans d'action avec des courtiers alignés sur les objectifs de l'organisation.
- Utiliser les données et les perspectives sur le rendement des courtiers pour formuler des recommandations concrètes et appuyer la prise de décisions en connaissance de cause.
- Analyser les tendances du marché et les activités de concurrence afin d'identifier les tendances émergentes, les débouchés commerciaux et les secteurs susceptibles de se développer.
- Générer, qualifier et documenter de nouvelles occasions d'affaires, et maintenir un solide pipeline de ventes pour soutenir les ventes et les objectifs de croissance.
- Collaborer avec les équipes Abonnement, Marketing et Produits pour soutenir la croissance des entreprises, le lancement de nouveaux produits et l'alignement avec la stratégie de distribution.
- Représenter l'entreprise à des événements industriels, congrès et réunions d'associations de courtiers afin d'accroître la visibilité de la marque et de renforcer les relations d'affaires.
- Rassembler les commentaires des courtiers, travailler avec les intervenants pour résoudre les problèmes, offrir une formation sur les produits et les systèmes de l'entreprise et, au besoin, soulever les problèmes à la haute direction.
- Soutenir l'adoption de nouvelles stratégies, d'outils, de meilleures pratiques et de méthodes de travail visant à améliorer la productivité et l'alignement entre les régions et les différents secteurs d'activité.

© 1996-2026 Fédération des caisses Desjardins du Québec. Tous droits réservés - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

Profil recherché

- Baccalauréat dans une discipline appropriée.
- Expérience requise : au moins neuf ans d’expérience pertinente en assurance de dommages.
- Une autre combinaison pertinente d’études et d’expérience peut également être considérée.
- Expérience en matière de courtage et d'assurance commerciale.
- Expérience en matière de développement des entreprises et de croissance des entreprises.
- Maîtriser l'anglais avancé en raison de la nature des tâches, des outils de travail ou des interactions avec les partenaires ou membres anglophones et les clients.

Accueillir les différences, apprendre avec souplesse, privilégier les besoins de la clientèle, agir avec initiative, entretenir de bonnes relations et chercher à atteindre les résultats attendus.

Avantages

- Rémunération concurrentielle avec prime versée annuellement.
- Dès la première année, 4 semaines de vacances à prendre avec souplesse.
- Un régime à prestations déterminées procure un revenu stable et prévisible pendant la retraite.
- Couverture d’assurance collective avec accès à la télémédecine.
- Frais admissibles remboursés pour la santé, le bien-être et le matériel de travail à distance.

Les conditions d’admissibilité déterminent les avantages offerts.

Conditions

Les dispositions syndicales s’appliquent selon l’admissibilité.

Ce poste est à pourvoir.

Desjardins utilise des outils intégrant des fonctions d'intelligence artificielle pour trier ou évaluer les demandes dans le cadre du processus de recrutement de ce poste.

Équité et accessibilité

Desjardins veut offrir un milieu de travail inclusif où chaque personne est reconnue et valorisée. L’employeur pratique la tolérance zéro envers toute discrimination et souhaite que les équipes représentent la diversité de ses membres, de sa clientèle et des collectivités desservies.

Les personnes qui ont besoin d’adaptations pour le recrutement ou pour le poste peuvent en aviser Desjardins. Des mesures peuvent être demandées à toutes les étapes du recrutement.

Pour postuler, recherchez la réquisition R2613520 dans le portail Carrières de Desjardins.

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

© 1996-2026 Fédération des caisses Desjardins du Québec. Tous droits réservés - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™