Directeur, Services bancaires transactionnels mondiaux

Banque Nationale

Calgary (Alberta), Canada

Permanent · Temps plein · Hybride · Professionnel sénior

Publié le 23 novembre 2026 · Poste 33629

Domaines · Conseils et services aux entreprises

Langues · Anglais

En tant que directeur, Services bancaires transactionnels mondiaux, dans le secteur des Services bancaires aux entreprises et aux particuliers à la Banque Nationale, vous contribuerez à la croissance des affaires, des dépôts et des revenus en développant de nouvelles occasions d’affaires et en renforçant les relations avec les clients.

En tant que spécialiste et consultant en banque transactionnelle, vous apporterez des solutions adaptées aux besoins des clients en termes de dépôts, de paiements, de gestion de trésorerie, de gestion de la trésorerie, de banque numérique et de fonds de roulement.

En étroite collaboration avec les administrateurs et les gestionnaires de comptes du secteur des sociétés et les divers partenaires de la Banque, vous aiderez les clients à optimiser leurs opérations financières et vous aiderez la Banque Nationale à se positionner comme leur partenaire bancaire transactionnel privilégié.

Responsabilités du poste

- Développer et approfondir les relations avec les clients actuels et potentiels du secteur des entreprises, en agissant en tant que partenaire de conseil pour leurs besoins bancaires transactionnels.
- Identifier et développer des opportunités d'affaires pour augmenter les dépôts, les revenus transactionnels et le portefeuille de clients.
- Travailler en étroite collaboration avec les gestionnaires de comptes d'entreprise pour comprendre les priorités des clients, identifier les opportunités d'affaires et mettre en œuvre des stratégies de collaboration.
- Analyser les besoins des clients et recommander des solutions appropriées pour les dépôts, la gestion de la trésorerie et des flux de trésorerie, les paiements, les comptes débiteurs et créditeurs, la prévention de la fraude, les services bancaires numériques et le fonds de roulement.
- Des solutions bancaires transactionnelles actuelles qui permettent aux clients d’optimiser leurs opérations financières quotidiennes, de mieux gérer leur trésorerie et d’améliorer leur efficacité opérationnelle.
- Accompagner les clients tout au long du processus, de l’identification des besoins à la mise en œuvre des solutions, en passant par la coordination des produits, l’intégration des clients, la technologie et les interventions de l’équipe opérationnelle.
- Mettre en relation les clients avec les différents spécialistes et domaines d’expertise de la Banque pour répondre à leurs besoins financiers en constante évolution et renforcer les relations d’affaires.
- Négocier et réviser les conditions tarifaires et commerciales en équilibrant les besoins des clients, la valeur des relations commerciales, la croissance des revenus et la rentabilité.
- Suivez les développements du marché, les offres concurrentielles et les besoins des clients émergents pour saisir de nouvelles opportunités de développement commercial.

Équipe de travail

La Banque Nationale développe une offre globale intégrée de services bancaires transactionnels en réunissant l’expertise des équipes Banque de Financement, Groupe Clientèle Nationale, Marchés des Capitaux, Produits, Technologie et Opérations pour répondre aux besoins d’une clientèle canadienne et internationale.

La Banque Transactionnelle Mondiale est un secteur de croissance stratégique pour la Banque. L’équipe vise à accélérer la croissance de

Vous rejoindrez une équipe collaborative et axée sur la croissance, reconnue pour son expertise en matière de banque transactionnelle, sa connaissance du marché et son engagement à établir des relations durables avec les clients.

Bien que vous soyez un contributeur individuel, vous ferez partie d'une équipe élargie qui offre des possibilités de développement professionnel et de progression de carrière.

Qualifications recherchées

- Baccalauréat en administration des affaires, finance ou un domaine connexe.
- Expérience en banque transactionnelle mondiale, services de trésorerie, banque d'entreprise, paiements, dépôts, gestion de trésorerie ou dans un domaine connexe.
- Approche axée sur le client et les résultats, avec un accent particulier sur la qualité du service et de la prestation.
- Titre de professionnel de la trésorerie certifié (CTP), un atout.
- Expérience avec une clientèle d'affaires et capacité à développer des relations d'affaires solides et durables.
- Capacité démontrée à identifier les opportunités de développement commercial, à augmenter les dépôts et à développer les relations avec les clients.
- Bonne connaissance des solutions bancaires transactionnelles, y compris les dépôts, les paiements, la gestion de trésorerie, la gestion de la trésorerie, la banque numérique et le fonds de roulement.
- Capacité à comprendre les besoins des clients et à les traduire en recommandations concrètes et pertinentes sur le plan commercial.
- Solides compétences en développement des affaires, négociation, communication et gestion de la relation client.
- Capacité à collaborer efficacement avec les gestionnaires de comptes, les spécialistes des produits et les divers partenaires de la Banque.

Compétences mentionnées

Communication · Diversité et inclusion · Orienté résultats · Intelligence émotionnelle · Travail en équipe · Responsabilité · Axé sur le client · Empathie · Initiative · Agilité d'apprentissage · Résilience · Humilité

Rémunération et avantages

La Banque offre une rémunération concurrentielle et des avantages modulables dès l’embauche pour le bien-être du personnel et de sa famille.

- Programme de santé et de mieux-être avec plusieurs options.
- Assurance collective à options modulables.
- Régime de retraite avantageux.
- Programme d’achat d’actions.
- Programme de soutien au personnel et à ses proches.
- Conditions préférentielles sur les services bancaires.

- Possibilité de participer à des projets communautaires.
- Accès à un service de télémédecine.
- Accès à une clinique virtuelle pour améliorer le sommeil.

La Banque adapte ses avantages aux tendances et à l’évolution des besoins du personnel et de ses proches.

Le personnel travaille dans un milieu dynamique avec des outils de collaboration modernes. La Banque accorde de l’importance à ses idées et favorise les échanges et la rétroaction en continu, notamment par les sondages et ses programmes.

Culture et valeurs de la Banque

La Banque Nationale présente sa culture comme humaine, entreprenante et audacieuse, axée sur les personnes et sur un effet positif dans leur vie. Elle s’appuie sur trois valeurs, la complicité, l’agilité et le pouvoir d’agir. Elle place l’inclusion au cœur de ses engagements et cherche à offrir un milieu accessible et sans obstacle à son personnel dans la mesure du possible.

La Banque propose des mesures d’accessibilité pendant le recrutement dans la mesure de ses moyens. Les personnes qui ont besoin d’un accommodement peuvent en parler dès le premier contact. Elle accueille les candidatures de tous les horizons et souhaite connaître la contribution que chaque personne peut apporter.

La Banque invite les personnes intéressées à soumettre leur candidature.

Développement professionnel

La Banque offre plusieurs façons de progresser dans sa carrière, notamment l’apprentissage en situation de travail, la formation, le codéveloppement, le jumelage, l’accompagnement professionnel, le mentorat, les journées carrières internes et les échanges avec les dirigeants.

Milieu inclusif et diversité

La Banque valorise les particularités visibles et invisibles de chaque personne. Elle accueille les candidatures de tous les horizons et invite les candidats à présenter ce qu’ils peuvent apporter à l’équipe.