Spécialiste financement résidentiel

Banque Nationale

Québec (Québec), Canada

Temporaire · Temps plein · Hybride · Professionnel

Publié le 16 octobre 2026 · Poste 34137

Domaines · Conseils et services de produits hypothécaires

Langues · Français

Nombre de mois · 12 mois

Youtube Video

Une carrière à la Banque Nationale, c’est avoir un impact direct sur les clients. En tant que gestionnaire de développement hypothécaire, vous accompagnez les clients dans un moment important : leur projet immobilier.

Actif sur votre marché, vous développez principalement des clients externes en construisant des partenariats solides avec des acteurs clés du secteur immobilier et des équipes internes, afin de leur proposer des solutions complètes alignées sur leurs besoins.

Responsabilités du poste

- Détecter les besoins des clients et proposer les stratégies hypothécaires les plus adaptées
- Assurer une prise en charge globale en orientant les clients vers les bons spécialistes en fonction de leurs besoins (assurance / services bancaires / investissements / etc.)
- Établir et maintenir une relation durable avec les courtiers et/ou les constructeurs immobiliers
- Concevoir et déployer des stratégies (numériques/face-à-face) pour accroître votre présence sur votre marché
- Participer activement aux activités et événements de développement des affaires
- Appliquer strictement les processus et se conformer aux normes réglementaires applicables

Votre salaire et vos avantages

Votre rémunération comprend

- Un ensemble de commissions sans plafond, directement liées à votre performance et à la vente de produits et services financiers connexes
- Un bonus annuel calculé en fonction de vos résultats et de votre collaboration avec votre équipe et vos partenaires.

Équipe de travail

Vous faites partie d’une équipe à la façon hybride, soutenue par un directeur ou un directeur de la finance résidentielle engagé dans votre développement et votre réussite.

Pour vous accompagner dans votre rôle, vous avez accès à

- Formation complète à l'arrivée
- Un coaching continu
- Une équipe de support pour vous accompagner au quotidien (experts, ligne spécialisée)

Qualifications recherchées

- Diplôme d'études collégiales (DEC) obtenu
- Minimum de 2 ans d'expérience en développement des affaires, idéalement dans le secteur financier
- Connaissance des produits et services de financement ainsi que des bases des produits et services financiers connexes (assurance / investissement / banque, etc.)
- Capacité à avoir une approche de bout en bout pour assurer une compréhension complète des besoins et des objectifs financiers des clients
- Grande rigueur professionnelle, tant en termes de technique et de qualité du service client et du suivi

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.

Nous souhaitons proposer, dans la limite des moyens à notre disposition, des mesures d’accessibilité lors du processus de recrutement. Si vous avez besoin d'un hébergement, n'hésitez pas à nous le faire savoir lors de vos premiers échanges avec nous. Nous accueillons des candidats de tous les horizons et nous aimerions savoir ce que vous pouvez ajouter à notre équipe.

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.

Compétences mentionnées

Communication · Intelligence émotionnelle · Résolution de problèmes · Travail en équipe · Responsabilité · Axé sur le client · Agilité d'apprentissage · Conformité aux normes · Écoute