DIRECTEUR DEV. AFFAIRES, RELATIONS MARCHANDS

Banque Nationale

London (Ontario) · Lieux indiqués Chatham, London, Windsor

Permanent · Temps plein · Hybride · Professionnel intermédiaire

Publié le 1 octobre 2026 · Poste 35856

Domaines · Conseils et services aux entreprises

Langues · Anglais

Être un directeur du développement des affaires signifie établir de solides relations d'affaires avec les concessionnaires automobiles.

Nous sommes actuellement à la recherche d’un(e) directeur(trice) du développement des affaires pour se joindre à notre équipe des ventes de produits de consommation en Ontario, basée dans la région du Sud-Ouest de l’Ontario. Vous développerez et mettrez en œuvre des stratégies de développement des affaires et des plans d'action basés sur des stratégies commerciales établies. Vous travaillerez avec des concessionnaires automobiles du Sud-Ouest de l’Ontario (London, Chatham et Windsor) pour renforcer la présence de la marque Banque Nationale sur le marché, contribuer à la croissance de notre portefeuille de prêts et accroître notre part de marché.

Responsabilités du poste

- Identifier les nouvelles opportunités commerciales sur le marché et faire des recommandations à leur sujet.
- Exécutez un plan d’affaires et soyez agile pour vous adapter aux conditions changeantes du marché et aux réalités de votre territoire.
- Établir et maintenir une communication efficace avec les concessionnaires et les différents intervenants internes dans tous les secteurs d’activité concernés.
- Établir une relation privilégiée avec les clients et assurer leur satisfaction en offrant un service personnalisé.
- Accroître la visibilité des produits et services de la Banque en participant à diverses activités externes, foires industrielles et événements connexes, au besoin.

Ce poste nécessite un déplacement pendant 80% du temps dans la zone assignée. Une voiture et un permis de conduire valides sont requis pour ce poste, tout comme la capacité de maintenir un bureau à domicile. Ce rôle permet le remboursement des frais de voyage d’affaires conformément à la politique de la Banque.

Équipe de travail

Dans le secteur des relations avec les commerçants, vous rejoindrez une équipe de 13 collègues et ferez rapport au directeur principal des relations avec les marchands. Notre équipe se distingue par son expertise, sa collaboration et son esprit d’équipe.

Nos programmes de formation sont basés sur l'apprentissage en cours d'emploi pour vous aider à maîtriser votre rôle. Vous aurez accès à des collègues ayant une expertise, une expérience et des antécédents diversifiés qui enrichiront chaque aspect de votre développement professionnel.

Qualifications recherchées

- Baccalauréat dans un domaine connexe et cinq ans d'expérience pertinente, ou maîtrise dans un domaine connexe, et trois ans d'expérience appropriée.
- Soyez prêt à voyager à l’intérieur du territoire désigné.
- Expérience et succès dans le développement d'affaires B2B.
- Une expérience dans la gestion de compte, les ventes et le service à la clientèle est considérée comme un atout.
- L’expérience dans le secteur du financement indirect à la consommation ou du crédit-bail est considérée comme un atout.

Compétences mentionnées

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

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.