Directeur senior, Services bancaires transactionnels

Banque Nationale

Vancouver (Colombie-Britannique), Canada

Permanent · Temps plein · Hybride · Professionnel sénior

Publié le 23 novembre 2026 · Poste 36041

Domaines · Conseils et services aux entreprises

Langues · Anglais

Une carrière en tant que directeur principal ou directeur principal, Services bancaires transactionnels mondiaux, au sein de l’équipe Services bancaires aux entreprises et Services bancaires privés de la Banque Nationale, est un rôle clé dans le développement des affaires, la croissance des dépôts et des revenus et l’approfondissement des relations avec les clients d’affaires.

En tant que partenaire stratégique, vous offrez des solutions sur mesure dans les dépôts, les paiements, la gestion de trésorerie, la gestion de la trésorerie, la banque numérique et le fonds de roulement pour aider les entreprises à optimiser leurs flux de trésorerie et à améliorer leur efficacité financière.

Grâce à votre expertise et à votre capacité à mobiliser les divers partenaires de la Banque, vous contribuez à la réalisation d’occasions d’affaires complexes et positionnez la Banque Nationale comme un partenaire bancaire transactionnel de choix auprès de ses clients.

Responsabilités du poste

- Développer et approfondir les relations avec une clientèle d’affaires en agissant comme partenaire stratégique pour répondre à ses besoins bancaires transactionnels complexes.
- Identifier et réaliser de nouvelles opportunités d’affaires pour stimuler la croissance des dépôts, des revenus et des parts de marché de la Banque auprès de ses clients.
- Travailler en étroite collaboration avec les gestionnaires de comptes d'entreprise pour élaborer des stratégies de collaboration avec les clients, identifier les opportunités de croissance et renforcer les relations d'affaires.
- Conseiller les clients sur les solutions de gestion des dépôts, de la trésorerie et de la trésorerie, des paiements, des comptes débiteurs et créditeurs, de la prévention de la fraude, de la banque numérique et de l'optimisation du fonds de roulement.
- Mener des discussions stratégiques avec les décideurs financiers des entreprises, notamment les services financiers, les auditeurs et les gestionnaires de trésorerie, pour proposer des solutions concrètes adaptées à leurs défis.
- Soutenir les opportunités commerciales complexes, de l'analyse des besoins à la mise en œuvre de solutions, en collaboration avec les équipes produit, intégration, technologie et opérations, afin d'assurer une expérience client optimale.
- Connectez vos clients avec les spécialistes de la Banque, y compris le financement de la chaîne d'approvisionnement, le financement du commerce international et les cartes de commerce, afin de maximiser les opportunités commerciales et de renforcer les relations bancaires.

- Négocier les prix et les conditions de négociation en tenant compte des besoins des clients, de la valeur des dépôts, de la croissance des revenus et de la rentabilité des relations d'affaires.
- Maintenir une compréhension approfondie du marché, de la concurrence et des besoins changeants des clients pour identifier de nouvelles opportunités de croissance.

Équipe de travail

La Banque Nationale continue de développer son offre intégrée de services bancaires mondiaux transactionnels (BTG), qui regroupe l'expertise des secteurs des entreprises, des entreprises, des marchés financiers, des produits, de la technologie et des opérations pour répondre aux besoins de ses clients canadiens et internationaux.

Ce secteur représente un axe de croissance stratégique pour la Banque, avec l'ambition d'accélérer la croissance des dépôts, de renforcer les relations bancaires de base, d'augmenter les revenus transactionnels et d'offrir une expérience client distinctive.

Relevant de la Direction générale des services bancaires mondiaux aux entreprises de la Colombie-Britannique, vous contribuez au développement et à la croissance des relations d'affaires avec des clients de Vancouver et de la vallée du Fraser occidental.

Vous faites partie d'une équipe collaborative, dynamique et orientée vers la croissance, reconnue pour son expertise en banque transactionnelle, sa connaissance du marché et son engagement pour des relations durables avec les clients.

Bien que ce poste n'implique pas de responsabilités en gestion du personnel, vous jouez un rôle stratégique au sein d'une équipe élargie et avez de nombreuses possibilités de perfectionnement professionnel et de perfectionnement professionnel.

Qualifications recherchées

- Baccalauréat en administration des affaires, finance ou un domaine connexe.
- Minimum de 5 ans d'expérience dans les services bancaires transactionnels, les services de trésorerie, les services bancaires aux entreprises, les paiements, les dépôts ou la gestion de trésorerie, y compris l'expérience dans le soutien aux clients commerciaux et la gestion de relations complexes.
- Esprit d'entreprise, approche centrée sur le client et forte orientation vers le développement des affaires et l'obtention de résultats.
- Expérience démontrée dans le développement de nouvelles opportunités commerciales, la croissance des dépôts et la construction de relations durables avec les clients.
- Certified Treasury Professional (CTP) est un atout.
- Connaissance approfondie 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 des besoins financiers et opérationnels complexes et à les traduire en solutions concrètes, adaptées et créatrices de valeur.
- Avoir accompagné et conseillé des responsables financiers de haut niveau, par exemple des directions financières, des contrôleurs et des responsables de la trésorerie.
- Excellent jugement commercial et compréhension des stratégies de tarification, de la rentabilité, de la valeur des dépôts et des relations commerciales.
- Excellentes compétences en développement des affaires, négociation, communication, présentation et gestion de la relation client.
- Capacité démontrée d'influencer, d'engager des partenaires multidisciplinaires et de coordonner la prestation d'occasions d'affaires complexes.

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.