Directeur de comptes, syndicat de copropriété et OBNL

Banque Nationale

Montréal (Québec), Canada

Permanent · Temps plein · Hybride · Professionnel intermédiaire

Publié le 27 octobre 2026 · Poste 36053

Domaines · Conseils et services aux entreprises

Langues · Français, Anglais

Une carrière de Account Manager, syndicat de copropriété et NPO dans la division Flex Business, c'est faire partie d'une équipe dynamique entourée d'experts. Elle assure également le soutien des clients entrepreneurs qui contactent Flex Business, font de la prospection et des références reçues de nos partenaires.

Responsabilités du poste

- Gérer un portefeuille hybride de syndicats de copropriété et d'organismes sans but lucratif, tout en contribuant à sa croissance.
- Conseiller les clients et proposer des solutions adaptées à leurs besoins de financement, de trésorerie et de dépôt.
- Développer des relations d'affaires durables avec les clients, les associations de condominiums, les organismes sans but lucratif et divers centres d'influence.
- Identifier les opportunités de développement commercial et créer des synergies avec les spécialistes de la Banque et de ses filiales pour favoriser une croissance rentable.
- Participez à des activités de visibilité sur le marché pour augmenter votre réseau professionnel et soutenir le développement des affaires.
- Approfondissez vos connaissances des réalités économiques, financières et opérationnelles des petites et moyennes entreprises, des syndicats de copropriété et des organismes sans but lucratif.

Équipe de travail

Chez Flex Affaires, vous travaillez au sein d'une équipe dynamique entourée de spécialistes. Vous soutenez une clientèle qui souhaite obtenir des conseils à distance et vous collaborez avec diverses expertises de la Banque pour répondre à ses besoins financiers. Le rôle est en mode hybride et nécessite une présence dans les centres d'affaires de la région.

La Banque valorise le développement continu et la mobilité interne. Nos formations personnalisées, basées sur l'apprentissage en action, vous permettent de maîtriser votre métier et de développer de nouveaux domaines d'expertise. Des outils tels que la Data Academy, la formation linguistique, le Harvard Learning Center et le coaching et le soutien en mentorat sont à votre disposition en tout temps.

Qualifications recherchées

- Être titulaire d'un certificat universitaire, d'un baccalauréat ou d'une maîtrise.
- Avoir un minimum de 2 ans d'expérience en crédit commercial.

- Avoir une expérience démontrée dans le développement des affaires.
- Connaître les produits commerciaux ainsi que les solutions de gestion de trésorerie.
- Connaître les obligations et les réalités propres aux syndicats de copropriété est un atout.
- Connaître le fonctionnement et les enjeux des organismes à but non lucratif, notamment en matière de gestion de liquidité, un atout

Motif de l’exigence linguistique. Pour servir une clientèle parlant une autre langue que le français de façon régulière.

Compétences mentionnées

Communication · Intelligence émotionnelle · Compétences relationnelles · Négociation · Sens de l'organisation · Travail en équipe · Responsabilité · Axé sur le client · Initiative · Agilité d'apprentissage · Mobilisation · Écoute · Rigueur · Autonomie

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.