Directeur régional financement d'équipement fournisseurs

Banque Nationale

Montréal (Québec), Canada

Permanent · Temps plein · Hybride · Gestionnaire

Publié le 24 novembre 2026 · Poste 36158

Domaines · Conseils et services aux entreprises

Langues · Français, Anglais

Directeur régional des ventes, financement de l'équipement, ventes aux fournisseurs

Une carrière à titre de directeur régional des ventes, du financement de l’équipement et des ventes aux fournisseurs à la Banque Nationale vous offre l’occasion de diriger une équipe régionale de vente aux fournisseurs et de mettre en œuvre un plan d’affaires axé sur l’établissement de relations avec les fournisseurs d’équipement, l’augmentation des possibilités de financement de ce réseau et la réalisation d’une croissance rentable, une expérience client exceptionnelle et un engagement solide des employés.

Dans ce rôle, vous établirez des relations solides avec les employés, les fournisseurs d'équipement, les clients et les partenaires internes, définirez des attentes de performance claires et aiderez votre équipe à fournir des solutions de financement à travers le réseau de fournisseurs, tout en équilibrant croissance, risque et rigueur opérationnelle.

Votre rôle

· Diriger le développement des affaires au niveau régional en renforçant et en établissant des relations avec les clients, les fournisseurs d'équipement, les centres d'influence et les partenaires internes qui recommandent les clients.

· Élaborer et mettre en oeuvre un plan d'affaires régional annuel qui est conforme aux objectifs du secteur du financement de l'équipement et de la Banque.

· Établir des objectifs clairs en matière de ventes, de rentabilité, d'expérience client et d'engagement des employés et les traduire en responsabilités individuelles et collectives.

· Examiner les données financières, opérationnelles et du portefeuille; cerner les tendances et réagir rapidement pour améliorer les résultats.

· Appuyer les membres de l'équipe dans la prospection, la gestion des relations, le développement des opportunités, la négociation et l'exécution efficace des activités de vente.

· Promouvoir une tarification et une structuration rigoureuses des transactions, en équilibrant les besoins des clients, les objectifs de croissance et les attentes de rendement ajustées au risque, conformément aux autorisations établies.

· Collaborer avec les équipes de crédit, d'exploitation, de gestion des risques et d'autres équipes de soutien pour offrir une expérience client cohérente et une exécution efficace, de l'origine au financement.

· Recruter, accueillir, perfectionner et retenir les employés, en veillant à ce que l'équipe régionale possède les compétences et les capacités nécessaires pour atteindre ses objectifs.

· Communiquer les attentes à l'égard des fonctions, tenir des discussions d'accompagnement régulières, reconnaître le rendement supérieur et aborder les questions de rendement de façon opportune et constructive.

· Créer un environnement d'équipe inclusif, collaboratif et responsable qui favorise la communication ouverte, l'innovation et la prise de décisions éclairées.

· Appuyer les changements organisationnels, les améliorations des processus et les initiatives qui améliorent l'efficacité régionale et la croissance durable.

· Gérer les ressources et les dépenses régionales dans les limites des budgets approuvés et assurer la conformité aux politiques de la Banque, aux attentes en matière de conduite, aux exigences de conformité et aux contrôles des risques.

Votre équipe

Vous faites partie de l’équipe de direction des ventes d’équipement et travaillez en étroite collaboration avec vos collègues du crédit, des opérations, de la gestion des risques, des services bancaires aux entreprises, des finances, des ressources humaines et d’autres groupes spécialisés. Vous dirigez une équipe régionale de professionnels de la vente et êtes responsable de leur performance, de leur développement et de leur contribution au plan d’affaires régional.

Le poste exige une présence régulière sur le marché assigné ainsi que des déplacements dans toute la région pour soutenir les employés, les clients, les fournisseurs et les partenaires commerciaux.

Ce poste est basé à Montréal.

Compétences requises

· Baccalauréat en administration des affaires, finance, commerce ou un domaine connexe, ou combinaison équivalente de formation et d'expérience pertinente.

· Au moins cinq ans de responsabilités croissantes dans un poste de gestion des ventes ou un rôle de leadership comparable, avec la responsabilité démontrée d'atteindre les résultats financiers.

· Expérience démontrée à la tête d'une équipe de vente dans un environnement en évolution rapide et l'obtention de résultats mesurables en matière de revenus, de rentabilité et de croissance de la clientèle.

· Connaissance approfondie de la planification des ventes, de la gestion des occasions, des indicateurs de rendement, des états financiers et de la gestion budgétaire.

· Connaissance du crédit commercial, des structures de financement de l'équipement, des pratiques de tarification et de gestion des risques, et de la capacité d'équilibrer le risque et le rendement.

· Capacité avérée d'établir et de maintenir des relations solides avec les clients, les fournisseurs, les employés et les partenaires internes.

Solides compétences en leadership, en coaching et en développement des talents, y compris une expérience dans l'établissement des attentes et la gestion du rendement.

· Excellentes aptitudes à la communication, à la collaboration, à la négociation et à la résolution de problèmes.

· Un jugement ferme, une intégrité reconnue, une discrétion et un sens élevé des responsabilités.

· Solides compétences en planification, en établissement des priorités et en exécution, ainsi que la capacité de prendre des décisions en temps opportun dans un environnement en évolution.

· Maîtrise de Microsoft Office ainsi que des outils de gestion de la relation client et de reporting des ventes.

· Capacité de se déplacer régulièrement dans la zone assignée, selon les besoins opérationnels.

Motif de l’exigence linguistique. Pour échanger fréquemment avec nos fournisseurs ou partenaires parlant une autre langue que le français.

Compétences mentionnées

Esprit critique · Diversité et inclusion · Intelligence émotionnelle · Gestion des innovations · Gestion des risques · Gestion du stress · Alignement organisationnel · Décisions basées sur les données · Prise de décision · Agilité d'apprentissage · Mobilisation · Développement de partenariats · Vision stratégique · Exécution de stratégie · Résilience

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.