Courtier immobilier

Banque Nationale

Calgary (Alberta), Canada

Permanent · Temps plein · Présentiel · Gestionnaire

Publié le 19 octobre 2026 · Poste 36185

Domaines · Marchés des capitaux et trésorerie

Langues · Anglais

Notre mission en tant que courtier immobilier au sein de l’équipe de courtage immobilier, qui fait partie du Groupe de financement immobilier de la Banque Nationale du Canada Marchés des Capitaux (BNCMC), est d’agir à titre de partenaire de confiance auprès de nos clients commerciaux et de contribuer à la croissance de notre plateforme dans l’Ouest canadien.

Ce poste vous permet d’avoir un impact positif grâce à votre expertise en transactions immobilières commerciales, en développement des affaires et en gestion de la relation client, dans un environnement dynamique axé sur le courtage et les services de conseil.

Responsabilités du poste

- Fournir leadership et soutien aux courtiers, courtiers et analystes moins expérimentés en fournissant un soutien dans la souscription, l'exécution des transactions, la gestion de la clientèle et le développement professionnel, tout en favorisant une culture collaborative et réussie et en partageant votre expertise du marché et vos meilleures pratiques.
- Développer et exécuter des mandats de courtage et de conseil en établissant des relations avec des propriétaires immobiliers, des investisseurs institutionnels, des groupes de capital-investissement, des fiducies de placement immobilier, des promoteurs et d’autres acteurs de l’industrie.
- Contribuer à la croissance de notre plateforme de courtage immobilier dans l’Ouest canadien en développant les relations avec nos clients, en identifiant de nouvelles opportunités d’affaires et en mettant en œuvre des initiatives de développement qui renforcent notre présence sur le marché et notre portefeuille d’opportunités transactionnelles.
- Agir à titre de partenaire de confiance et de personne-ressource auprès des clients et des intervenants internes pour un large éventail de transactions de financement immobilier et d’investissement.
- Représentez BNC Marchés des capitaux lors d’événements, de conférences et de réunions avec les clients de l’industrie, et tirez parti de votre réseau établi dans le secteur de l’immobilier commercial pour accroître notre visibilité et générer de nouvelles occasions d’affaires.
- Identifier les nouvelles tendances et opportunités du marché et adopter une approche entrepreneuriale pour le développement des affaires afin de contribuer à façonner la stratégie de croissance à long terme de la plateforme de courtage.

Équipe de travail

BNCMC est une société de services financiers entièrement intégrée qui exerce ses activités au Canada et à l’étranger. Son groupe bancaire compte plus de 170 professionnels à Montréal, Toronto, Calgary, Vancouver et New York.

Au sein du groupe Financement immobilier, vous faites partie de la plateforme de courtage immobilier et hypothécaire. L’équipe offre des services de financement d’entreprise, de financement d’entreprises, de courtage immobilier et de courtage hypothécaire à des clients partout au Canada. Les services de courtage immobilier sont actuellement offerts en Alberta, en Ontario et au Québec, tandis que les services de courtage hypothécaire sont offerts à l’échelle nationale.

Basé à Calgary, vous contribuez à la croissance continue de nos activités de courtage et de conseil immobilier dans l’Ouest canadien. Vous travaillez dans un environnement collaboratif et entrepreneurial où vous développez des relations durables avec les clients, contribuez à la croissance de la plateforme et soutenez la prochaine génération.

Qualifications recherchées

- Minimum de cinq ans d'expérience en courtage immobilier commercial.
- Permis immobilier valide en Alberta délivré par le Real Estate Council of Alberta (RECA).
- Expérience démontrée dans le développement et l'exécution de transactions immobilières commerciales et dans l'établissement et le maintien de relations à long terme avec les clients.
- Réseau bien établi sur les marchés immobiliers commerciaux en Alberta et dans l’Ouest canadien.
- Expérience de leadership démontrée, y compris l’encadrement de professionnels et la contribution à la croissance et au développement d’une équipe.
- Esprit d'entreprise fort et capacité à construire, développer et diriger des activités commerciales dans une plate-forme dynamique et évolutive.
- Excellentes compétences en gestion des relations, négociation et développement des affaires.
- Capacité à travailler de manière indépendante avec une supervision minimale, tout en menant efficacement plusieurs initiatives simultanément.

Compétences mentionnées

Courtage en investissement · Marché des capitaux · Relation client · Communication · Entrepreneuriat · Initiative · Agilité · Intégrité · Secteur de l'immobilier · Conseil en transactions · Esprit collaboratif

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.