Directeur développement affaires garde de valeurs

Banque Nationale

Toronto (Ontario) · Lieux indiqués Calgary, Toronto, Vancouver

Permanent · Temps plein · Hybride · Professionnel sénior

Publié le 21 octobre 2026 · Poste 36331

Domaines · Conseils et services aux entreprises, Gestion de patrimoine

Langues · Anglais

Une carrière en tant que directeur ou directeur du développement des affaires à la Fiducie Banque Nationale est un chef de file stratégique en développement des affaires pour soutenir la croissance de nos services de garde en Ontario et dans l'Ouest canadien. Ce poste vous permet d'avoir un impact direct sur notre croissance et notre positionnement sur le marché grâce à votre expertise en développement institutionnel, services de garde, développement de la relation d'affaires et ventes stratégiques.

Responsabilités du poste

- Diriger la croissance des services de garde de la Fiducie Banque Nationale partout au Canada et contribuer directement au rendement financier et au développement de nouveaux marchés.
- Développer et gérer un pipeline national d'opportunités d'affaires, de la prospection et de la qualification à l'élaboration de propositions et à la négociation d'accords.
- Atteindre les objectifs annuels en matière de revenus, d'actifs en dépôt et d'acquisition de nouveaux clients.
- Développer et renforcer les relations avec les principaux partenaires et acteurs de l'industrie afin d'accroître la visibilité, l'influence et la crédibilité de la Fiducie Banque Nationale sur le marché de la conservation.
- Mobiliser l'expertise interne pour fournir des solutions intégrées, soutenir l'excellence opérationnelle et offrir une expérience client forte et durable.
- Contribuer au développement et à l'exécution des priorités stratégiques liées à l'expansion du marché, à la proposition de valeur, à l'évolution du modèle d'affaires et à la portée nationale de l'offre de Fiducie Banque Nationale.

Équipe de travail

L'équipe de la Fiducie Banque Nationale joue un rôle important dans notre croissance et notre positionnement stratégique sur le marché institutionnel canadien. En combinant expertise, connaissance du marché et capacité d'exécution, l'équipe développe des relations d'affaires de grande valeur et contribue à l'évolution de nos services de conservation.

Dans cet environnement collaboratif, vous pouvez faire valoir vos idées, développer des relations significatives avec nos partenaires internes et externes et contribuer directement à la croissance et à la portée nationale de Fiducie Banque Nationale. Nous visons à vous offrir un maximum de flexibilité pour promouvoir votre qualité de vie. Cela se reflète dans un environnement de travail hybride, ainsi que dans un horaire flexible et adaptable.

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

- Baccalauréat en administration des affaires, finance, affaires ou un domaine connexe et au moins 8 ans d'expérience pertinente.
- Expérience significative dans le développement des affaires dans le secteur de la conservation de titres ou des services financiers institutionnels.
- Expérience démontrée dans le développement de nouvelles opportunités commerciales et la gestion d'un pipeline de vente complexe interentreprises.
- Expérience dans la négociation d’ententes complexes et dans la contribution à des initiatives de vente stratégiques.
- Bonne connaissance des services de garde et du marché institutionnel canadien.

Compétences mentionnées

Communication · Ventes institutionnelles · 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.