Représentant au Développement des Affaires

Banque Nationale

Toronto (Ontario), Canada

Permanent · Temps plein · Hybride · Professionnel intermédiaire

Publié le 21 octobre 2026 · Poste 36349

Domaines · Conseils et services en succursales

Langues · Anglais

En tant que partenaire de vente interne, vous identifiez et qualifiez de façon proactive les conseillers et planificateurs financiers du réseau de succursales de la Banque Nationale pour la vente de solutions de placement BNI. Grâce à des activités de vente (appels, courriels, interactions numériques, campagnes marketing, etc.), vous augmentez la notoriété et la reconnaissance des solutions d'investissement BNI sur le marché.

Ton rôle

- Initier de manière proactive les contacts de vente et de développement des affaires en fonction des objectifs commerciaux
- Participer activement au développement commercial du territoire, afin d’atteindre les objectifs de vente
- Créer, exécuter et évaluer des campagnes de vente en cours
- Assurer un service à la clientèle de haute qualité et des interactions avec les conseillers et les planificateurs de succursales
- Organiser des séances de formation pour demeurer une personne-ressource efficace, tant au niveau du produit que sur le marché en général
- Travailler en équipe avec d'autres membres de l'équipe de vente et de gestion pour partager des idées et augmenter le succès global des ventes

Équipe de travail

Vous travaillez au bureau de Toronto en partenariat avec le directeur régional des ventes et un coordonnateur des ventes. Certains déplacements peuvent être nécessaires dans certaines circonstances (rencontres nationales, événements clients, etc.). Vous êtes responsable des ventes internes.

Qualifications recherchées

- Baccalauréat en finance ou domaine connexe et 3-5 ans d'expérience, ou une maîtrise dans un domaine connexe et deux ans d'expérience pertinente
- Réussite du cours sur les Fonds d’investissement canadiens (FIC) OU du cours sur les valeurs mobilières canadiennes (CSC) ou réussite requise dans les 6 mois suivant l’embauche
- Être autodidacte et démontrer sa capacité à identifier et à qualifier de nouvelles perspectives
- Connaissance approfondie des marchés financiers et de la manière dont les solutions d’investissement réagissent en conséquence
- L’expérience commerciale est un atout majeur
- Solides compétences en écoute et en communication avec la capacité de simplifier des concepts et des problèmes complexes

- Capacité à bâtir la crédibilité et les relations avec les clients par téléphone de manière efficace et efficiente

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.