Directeur Transactions bancaires modiales

Banque Nationale

Montréal (Québec), Canada

Permanent · Temps plein · Présentiel · Professionnel intermédiaire

Publié le 3 novembre 2026 · Poste 36617

Domaines · Marchés des capitaux et trésorerie

Langues · Français, Anglais

Contribue à bâtir et à développer les activités de Transactions bancaires mondiales de la Banque Nationale au Québec.

Une carrière en tant que directeur des marchés financiers à la Banque Nationale du Canada (BNC) signifie qu'il est un conseiller de confiance pour une clientèle diversifiée de sociétés, d'institutions et de sociétés soutenues par des commanditaires financiers, dont le siège social ou les principales opérations sont situés au Québec, dans divers secteurs. Vous développerez et approfondirez les relations de trésorerie, stimulerez la croissance des dépôts, identifierez les opportunités de liquidité et proposerez des solutions de transactions bancaires mondiales qui renforceront la position de la Banque Nationale en tant que partenaire bancaire clé.

Dans ce rôle de contributeur individuel, en contact direct avec les clients, vous prendrez en charge les relations, le développement des affaires et les services de conseil en trésorerie. Avec votre esprit entrepreneurial et d'affaires, vous identifierez les opportunités de manière indépendante, vous discuterez avec des clients de haut niveau et vous mobiliserez des partenaires au sein d'une organisation matricielle.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec les partenaires des marchés des capitaux, y compris les banques et les services financiers aux entreprises, les marchés des capitaux d'emprunt et d'actions et les solutions de gestion des risques, afin d'identifier et de réaliser les opportunités liées aux politiques de gestion des liquidités et aux besoins en fonds de roulement des clients.

Le poste peut être comblé au niveau de directeur associé, selon votre expérience, votre réseau sur le marché québécois et votre capacité démontrée à identifier les opportunités et à développer et diriger les relations avec la clientèle.

Responsabilités du poste

- Prendre en charge, développer et développer un portefeuille de relations stratégiques avec des clients d'entreprises et d'institutions partout au Québec, avec une responsabilité directe pour le développement des relations, l'expérience client, les dépôts et la croissance des opérations bancaires.
- Établir des relations stratégiques avec les trésoriers, les contrôleurs et les directeurs financiers/gestionnaires de trésorerie et positionner la Banque Nationale comme principal conseiller en trésorerie et partenaire dans les transactions bancaires mondiales.
- Identifiez et mettez en œuvre des opportunités de liquidité, de dépôt et de gestion de trésorerie dans l'ensemble de votre portefeuille.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes de couverture, les responsables des relations et les partenaires de transaction pour identifier et développer les opportunités GTB générées par le crédit, les marchés financiers, les conseils et les relations avec les sponsors.
- Diriger les discussions avec les clients de haut niveau de flux de trésorerie, ainsi que les propositions, les demandes de propositions et les exercices de planification des relations.

- Élaborer des stratégies ciblées pour attirer les dépôts opérationnels et les soldes de trésorerie stratégiques.
- Conseiller les clients sur la gestion de leur liquidité opérationnelle, la structure de leurs comptes, les placements à court terme, les comptes débiteurs, les comptes créditeurs, les flux de trésorerie numériques et l’optimisation du fonds de roulement.
- Concevoir des solutions personnalisées qui s’alignent sur les modèles d’affaires, les priorités stratégiques, les contrôles et les exigences de risque de nos clients.
- L’application d’une tarification intelligente combinée à une approche qui équilibre la valeur client, les caractéristiques de liquidité, les objectifs de financement et la vision globale de la relation.
- Travailler avec des partenaires internes au sein des équipes Trésorerie, Produits, Opérations et Technologie, de l’origine à la mise en œuvre, l’adoption et le service continu, pour répondre aux attentes des clients.
- Établir une planification rigoureuse des relations avec les clients et des opportunités, en fournissant une visibilité claire sur la performance du portefeuille, les risques et les étapes d'exécution.
- Surveillez l'évolution des marchés, de la réglementation, de la technologie et de la concurrence qui affectent les liquidités des entreprises, puis traduisez les tendances pertinentes en conversations proactives avec les clients.
- Représenter la Banque Nationale lors de certains événements clients ainsi que lors d’événements de trésorerie et de l’industrie partout au Québec.

Équipe de travail

Vous vous joindrez à l’équipe des Transactions bancaires mondiales de BNCCM et vous ferez rapport au directeur, Transactions bancaires mondiales, région du Québec. Vous travaillerez en étroite collaboration avec des partenaires de haut niveau dans les marchés des capitaux, la trésorerie, les solutions de gestion des risques, les produits, les opérations et la technologie.

Ce rôle de contributeur individuel vous offre la possibilité de contribuer à la prochaine phase de développement des activités de BGT au Québec. Vous soutiendrez de manière significative les relations stratégiques avec les clients et vous pouvez aider à façonner la façon dont l'ONÉ répond aux priorités des clients en matière de liquidités, de liquidités et de transactions bancaires mondiales. En combinant le leadership du marché local avec l’échelle de l’ONÉ, vous aiderez à transformer les besoins stratégiques des clients en résultats mesurables en matière de dépôt, de revenus et de relations.

Nous recherchons un professionnel à l’esprit entrepreneurial et commercial, capable d’agir de manière autonome, d’évoluer dans une organisation matricielle et de mobiliser des partenaires internes autour des opportunités clients. La personne idéale est centrée sur le client, est capable de transformer le dialogue stratégique en solutions commercialement viables.

Ce poste est basé à Montréal, Québec et nécessite des déplacements au Québec et ailleurs au Canada, selon les besoins.

Qualifications recherchées

Directeur·trice associé·e

- 4 à 7 ans d’expérience pertinente dans les services de trésorerie, la gestion de trésorerie, les services bancaires commerciaux ou aux entreprises, les marchés de capitaux ou les transactions bancaires mondiales.
- Compétences démontrées en gestion de la clientèle, développement des affaires et influence auprès des parties prenantes.
- Bonne compréhension des dépôts, des paiements, des opérations de trésorerie et des solutions de liquidité.
- Expérience de travail avec des entreprises dans les domaines de la technologie, des télécommunications, des infrastructures ou d'autres secteurs complexes est un atout.

Directeur·trice

- Au moins 7 ans d'expérience pertinente dans la couverture d'entreprise, les services de trésorerie, BMS, les services bancaires aux entreprises ou les ventes bancaires mondiales.
- Réseau établi sur le marché québécois des entreprises et des institutions.
- Une réussite démontrée dans la création de solutions de trésorerie, la réalisation d'opportunités liées aux dépôts et à la gestion de trésorerie, et la gestion de relations complexes.
- Capacité à mener des discussions avec des clients de haut niveau et à engager des partenaires dans une organisation matricielle.
- Une expérience dans la couverture ou le travail avec une clientèle diversifiée d'entreprises est un atout.

Pour les deux niveaux

- Baccalauréat en administration des affaires, finance, économie ou une discipline connexe.
- Bonne compréhension des marchés financiers, des paiements commerciaux, des structures de centralisation de la trésorerie, des prix des dépôts et de la rentabilité des relations.
- Les titres de CFA ou de CPA, ou de maîtrise en administration des affaires (MBA), sont des actifs.

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

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.