Vice président Ventes Transactions bancaires mondiales

Banque Nationale

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

Permanent · Temps plein · Présentiel · Gestionnaire

Publié le 17 novembre 2026 · Poste 36934

Domaines · Conseils et services aux entreprises, Marchés des capitaux et trésorerie

Langues · Anglais

La Banque Nationale du Canada met sur pied une offre intégrée de services bancaires mondiaux (BTG) qui combine les capacités de services bancaires de transaction des équipes Services bancaires aux entreprises, Groupe des comptes nationaux, Marchés des capitaux et Produits, technologie et opérations. Ensemble, ces plateformes servent une clientèle nationale et internationale croissante tout au long de son cycle de gestion de trésorerie et de son fonds de roulement.

L’ambition de GTB est d’accélérer la croissance des dépôts de qualité, d’approfondir les relations avec les clients, d’augmenter les revenus bancaires et de fournir une expérience distinctive, évolutive et centrée sur le client.

En tant que vice-président, Ventes, Banque mondiale, vous dirigerez les activités de vente de BMS pour les services bancaires aux entreprises, y compris les secteurs spécialisés tels que l'immobilier, la technologie, les industries créatives et le financement des équipements, ainsi que le groupe des comptes nationaux. Vous jouerez un rôle déterminant dans la prochaine phase de croissance de GTB et serez responsable de la stratégie marketing, du développement commercial, de l'exécution des ventes et de l'engagement de l'équipe de couverture à l'échelle de la franchise.

Vous traduirez la stratégie GTB en priorités claires par segment, propositions de valeur pertinentes pour le marché et plans d'affaires concrets. Vous identifierez les marchés et les opportunités où la Banque peut se démarquer et établir la rigueur commerciale, les connexions et les talents nécessaires pour convertir ces opportunités en dépôts durables, en revenus et en relations clés avec les clients bancaires.

Cette position peut être basée à travers le Canada.

Responsabilités du poste

- Définir et mettre en œuvre la stratégie de vente de dépôts et de gestion de trésorerie du GTB pour les Services bancaires aux entreprises et le Groupe des comptes nationaux, en traduisant les priorités de l’organisation en plans marketing clairs par segment de clientèle, secteur, région et niveau de relation.
- Développer et faire évoluer continuellement la proposition commerciale GTB en termes de dépôts et de gestion de trésorerie, y compris la proposition de valeur client, le modèle de couverture, les mécanismes de référencement, les stratégies de vente et le plan d’activation du marché.
- Diriger le développement des affaires en identifiant les marchés, les secteurs, les prospects et les opportunités de clients prioritaires, en établissant des listes de clients cibles et en mettant en œuvre des plans structurés de développement des comptes et des opportunités.
- Stimuler l’origination et la conversion des opportunités liées aux dépôts, à la gestion de trésorerie, aux paiements, à la liquidité, au fonds de roulement et, plus largement, aux transactions bancaires, en mettant

clairement l’accent sur l’augmentation de la part du portefeuille, les relations bancaires de base et la rentabilité durable des relations avec les clients.

- Mobiliser les équipes des Services bancaires aux entreprises et des Comptes nationaux autour des priorités du SGB et leur fournir les outils, la formation, les messages clés et l’expertise spécialisée nécessaires pour identifier et faire progresser les occasions d’affaires.
- Agir à titre de leader exécutif pour des occasions complexes et stratégiques en menant des discussions avec les hauts dirigeants des organisations clientes, des présentations, des négociations et de l’alignement interne, de l’identification de l’occasion à la mise en œuvre de la solution et à la réalisation de revenus.
- Collaborer étroitement avec les responsables des ventes de BWG Marchés des capitaux et Secteur public, ainsi qu’avec les équipes de financement du commerce international, les institutions financières (FIG), les services bancaires aux entreprises, les marchés mondiaux, la gestion de patrimoine et d’autres équipes de couverture pour coordonner les opportunités transversales et assurer une expérience client cohérente.
- Collaborer avec les équipes Produit, Technologie, Opérations, Trésorerie, Risque, Juridique et Conformité pour s’assurer que les besoins du marché et les commentaires des clients informent la feuille de route du produit, les priorités technologiques, le modèle commercial et l’expérience de service.
- Mettre en œuvre un cadre rigoureux de gestion des ventes et de la performance, y compris des indicateurs de performance relatifs à la gouvernance du pipeline, aux prévisions, aux taux de conversion, à la capacité de vente, à la couverture client et aux revenus, dépôts et parts de portefeuille.
- Appliquer une approche rigoureuse à la tarification et la rentabilité des relations avec la clientèle, l'équilibre de la valeur client, les caractéristiques de dépôt, la liquidité, les objectifs de financement, l'appétit pour le risque et la rentabilité globale de la relation.
- Représenter GTB et la Banque auprès de clients de haut niveau, d’associations sectorielles et de parties prenantes externes afin d’accroître la visibilité de la Banque sur le marché, de renforcer son réseau et de consolider sa réputation de partenaire stratégique dans les transactions bancaires.
- Construisez, dirigez et développez une organisation de vente nationale hautement performante, y compris la stratégie de talents, la clarté des rôles, la succession, la gestion du rendement et une culture de responsabilité, de collaboration et de gestion de la relation client.
- Contribuer aux priorités stratégiques de GTB, y compris l’analyse de rentabilisation, les priorités d’investissement, les partenariats, l’expansion du marché et le développement d’une offre bancaire intégrée et évolutive de bout en bout.

Équipe de travail

Vous serez membre de l’équipe de direction des ventes de BMS et vous ferez rapport au directeur général et chef, Services bancaires mondiaux, Marchés des capitaux et Services bancaires aux entreprises, Ontario et Ouest canadien.

À titre de vice-président, Ventes, Services bancaires mondiaux, vous serez responsable des ventes aux Services bancaires aux entreprises et au Groupe des comptes nationaux pour l’Ontario et l’Ouest canadien.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec des cadres supérieurs des services bancaires aux entreprises, des comptes nationaux et des marchés financiers, ainsi qu'avec les équipes des produits, de la technologie, des opérations, de la trésorerie, des risques, des services juridiques et de la conformité. Votre succès sera basé sur votre capacité à exercer un leadership dans un environnement matriciel, à créer une responsabilité partagée et à transformer l’ensemble des capacités de la Banque en une proposition de marché cohérente et distinctive.

Qualifications recherchées

- Baccalauréat en finance, administration des affaires ou domaine connexe; un diplôme d'études supérieures est un atout.

- Environ 12 à 15 ans ou plus d'expérience pertinente dans les domaines de la banque, de la trésorerie, des services bancaires commerciaux ou aux grandes entreprises, des paiements, de la gestion de trésorerie ou d'un domaine connexe des services financiers, y compris une expérience significative en leadership.
- Expérience démontrée dans le développement d’activités commerciales, le développement de stratégies marketing et la direction d’équipes de vente nationales ou multirégionales, avec des résultats mesurables en termes de croissance des dépôts, des revenus, de la part du portefeuille et du positionnement de la Banque en tant qu’institution financière de premier plan auprès de ses clients.
- Bonne compréhension des clients des Services bancaires aux entreprises et du Groupe des comptes nationaux, de leurs besoins de trésorerie et du rôle des dépôts, des paiements, de la liquidité, de la gestion de trésorerie et des solutions de fonds de roulement dans l'approfondissement des relations avec les clients.
- Capacité démontrée à générer des opportunités commerciales, à développer des relations avec des cadres supérieurs, à diriger des processus commerciaux complexes et à transformer les perspectives du marché en solutions commercialement viables.
- Bonne compréhension de l'économie des transactions bancaires, de la tarification, de la gestion des risques, des considérations de bilan et de l'environnement bancaire et des marchés de capitaux en général.
- Excellentes compétences en communication, présentation, négociation et influence des parties prenantes, ainsi que la crédibilité nécessaire pour interagir avec des clients et des dirigeants de haut niveau.
- Un esprit entrepreneurial, stratégique et commercial, combiné à l’énergie et à la résilience nécessaires pour construire une nouvelle offre tout en maintenant une exécution rigoureuse.
- Le bilinguisme est un atout pour la couverture nationale.
- La désignation de professionnel de la trésorerie certifié (CTP) ou une certification comparable est un atout.
- Capacité de voyager à l’échelle nationale et, si nécessaire, internationale.
- Les critères de réussite dans ce rôle
- Une stratégie marketing GTB claire et distinctive pour les services bancaires aux entreprises et le groupe National Customers, traduite en plans mesurables par segment et marché.
- Croissance des dépôts de qualité, des revenus des transactions bancaires, de la part du portefeuille et des relations où la Banque agit en tant qu’institution financière principale.
- Un pipeline d’opportunités solide, visible et rigoureusement géré, avec une meilleure origination, des taux de conversion et une productivité des ventes accrue.
- Collaboration accrue entre les équipes relationnelles, les spécialistes GTB, les équipes produits, les marchés des capitaux et d’autres partenaires de la Banque.
- Une expérience client de bout en bout améliorée, de l’origination et de la conception de solutions à l’intégration, la mise en œuvre et le service client.
- Un modèle de vente national évolutif, soutenu par de solides talents, des responsabilités clairement définies, des indicateurs de performance efficaces et une culture de la performance.
- Une contribution significative au développement d’une offre GTB distinctive, intégrée, évolutive et durable.

Compétences mentionnées

Marché des capitaux · Communication · Compétences relationnelles · Leadership · Résolution de problèmes · Ventes · Travail en équipe · Responsabilité · Axé sur le client · Initiative · Agilité · 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.