Directeur Services bancaires commerciaux

Banque Nationale

Mississauga (Ontario), Canada

Permanent · Temps plein · Hybride · Professionnel sénior

Publié le 19 novembre 2026 · Poste 36975

Domaines · Conseils et services aux entreprises

Langues · Anglais

Une carrière en tant que directeur, Banque commerciale dans l'équipe des affaires et des services bancaires privés 1859 est la responsabilité de développer le portefeuille de clients d'affaires qui vous seront assignés. Les tâches variées et complexes vous permettront de devenir rapidement un guide privilégié dans tous les projets financiers de votre clientèle.

Responsabilités du poste

- Identifier et développer des opportunités d’affaires dans votre marché, augmenter votre clientèle d’affaires et établir des stratégies de développement des affaires
- Atteindre les objectifs commerciaux de votre client en proposant des stratégies financières basées sur une combinaison optimale de produits et services offerts par la Banque
- S’assurer de répondre à l’évolution des besoins de vos clients en adaptant et optimisant vos produits financiers et votre approche de conseil
- Négocier les termes et conditions des accords avec les clients, en s’assurant qu’ils répondent aux normes de gestion des risques et aux critères de rentabilité souhaités
- Élaborer des plans de développement des affaires
- Aider le vice-président régional, Services aux entreprises, à atteindre les objectifs
- Travailler avec le directeur Financement Solutions
- Participer activement à diverses activités de réseautage (5-7, conférences, etc.).
- Identifier les risques inhérents aux activités du secteur

Dans le secteur de la gestion commerciale et privée 1859, vous rejoignez une équipe de professionnels qui soutiennent les entreprises clientes. Vous faites également partie d’un écosystème de spécialistes, tels que les gestionnaires de solutions financières, qui vous aident à offrir les meilleures solutions pour répondre aux besoins de nos clients.

Relevant du vice-président associé, vous gérez un portefeuille de clients couvrant la région de l'Ouest de la RGT.

Nos programmes de formation reposent sur l'apprentissage en cours d'emploi pour vous aider à maîtriser votre rôle. Vous pouvez accéder à des contenus de formation personnalisés sur des sujets tels que les solutions bancaires et l'approche consultative pour soutenir votre apprentissage tout au long de la vie. Vous avez également accès à des collègues possédant un large éventail d'expertise, d'expérience et de connaissances pour enrichir tous les aspects de votre développement.

Qualifications recherchées

- En fonction de vos études, un minimum de quatre à huit ans d'expérience dans le développement des affaires et des ventes dans le secteur financier:

- Certificat universitaire et huit ans d'expérience
- Bachelor et 6 ans d’expérience
- Maîtrise et quatre ans d’expérience
- Expérience en vente et développement d'affaires
- Expérience en analyse d’états financiers
- Expérience en crédit commercial

Compétences mentionnées

Communication · Intelligence émotionnelle · Travail en équipe · Responsabilité · Axé sur le client · Agilité d'apprentissage · 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.