Associé aux ventes internes

Banque Nationale

Toronto (Ontario), Canada

Permanent · Temps plein · Hybride · Professionnel intermédiaire

Publié le 25 novembre 2026 · Poste 37074

Domaines · Conseils et services en succursales, Gestion de patrimoine

Langues · Anglais

L’associé régional au développement des affaires repère et qualifie des conseillers en placement et des planificateurs financiers dans les canaux de l’OCRI pour leur proposer les solutions de Banque Nationale Investissements (BNI). Les appels, les courriels, les interactions numériques et les campagnes marketing servent à faire connaître et valoriser les solutions de BNI sur le marché. Le poste consiste aussi à faire progresser les prospects qualifiés à fort potentiel dans la segmentation commerciale.

Responsabilités du poste

- Diriger et faire des ventes et des appels de développement des affaires (en fonction des objectifs commerciaux);
- Participer activement au développement des affaires sur votre territoire, notamment en qualifiant et en faisant progresser les clients potentiels, afin d’atteindre les objectifs et cibles de vente ;
- Préparer, mettre en œuvre et évaluer les campagnes de vente;
- Offrir un service client exceptionnel à des clients nouveaux et potentiels et avoir des interactions de haute qualité avec eux;
- Participer à des séances de formation pour rester informé sur les produits et le marché en général et être une personne-ressource efficace;
- Collaborer avec d’autres partenaires et directeurs des ventes pour partager des idées et augmenter le succès global des ventes;
- Travaillez en équipe avec d'autres associés et directeurs des ventes pour partager des idées et augmenter le succès global des ventes.

Équipe de travail

Vous travaillerez à Toronto en partenariat avec des directeurs régionaux, des associés en développement des affaires et un coordonnateur des ventes. Des déplacements peuvent être nécessaires dans certains cas (réunions nationales de vente, événements clients, etc.). Vous serez rattaché au directeur des ventes internes.

Qualifications recherchées

- BAC en finance ou dans un domaine lié au secteur d'activité et 3 à 5 ans d'expérience OU maîtrise, liée au secteur d'activités, et deux ans d'expérience pertinente
- Avoir terminé le Cours sur les Fonds d’investissement du Canada (FIC) ou le Cours sur le commerce des valeurs mobilières (CCVM), ou s’engager à terminer l’un de ces cours au cours des 6 premiers mois après l’embauche.
- Excellente capacité de prospection et un fort sentiment d'autonomie; capacité démontrée à identifier et qualifier de nouvelles pistes

- Bonne connaissance des marchés financiers et des solutions d’investissement
- L’expérience de vente, un atout important
- Excellentes capacités d’écoute et de communication, et capacité à populariser des concepts et des problèmes complexes
- Capacité à établir la crédibilité et à communiquer efficacement avec les clients par téléphone
- Excellente communication orale et capacité à populariser des informations complexes

Compétences mentionnées

Communication · Orienté résultats · 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.