Gestionnaire, relations clients, partenariats et marchés d’affinité – Marchés spéciaux

iA Groupe financier

Lieu principal · Vancouver, Colombie-Britannique

Autres lieux de travail possibles · Toronto, Ontario

Bureau · 400-988 Broadway West

Domaine d’activité · Service à la clientèle et soutien administratif

Statut affiché · Emploi permanent

Horaire · Temps plein

Adresse(s) indiquée(s) · 400-988 Broadway West, Vancouver, Colombie-Britannique / 26 Wellington Street East, Toronto, Ontario

Publié le 25 novembre 2026 · Poste JR10027450

Postuler avant le 4 décembre 2026

Le poste

Vous êtes motivé par le développement de relations commerciales durables et la création de valeur pour vos clients et partenaires ? En tant que gestionnaire, Relations avec la clientèle, Partenariats et marchés d’affinité – Marchés spéciaux, vous contribuerez aux objectifs nationaux de croissance, de rétention, de rentabilité et de gestion des relations d’affaires des secteurs des Marchés de partenariats et d’affinité au sein des Marchés spéciaux.

Relevant du gestionnaire, Abonnement aux risques spéciaux et service à la clientèle, vous fournirez un soutien proactif en matière de gestion des relations, de développement des affaires et de gestion de portefeuille aux clients, aux courtiers, aux administrateurs tiers, aux payeurs tiers, aux partenaires et aux intervenants internes. Vous contribuerez à offrir une expérience client et partenaire de qualité tout en participant à des initiatives stratégiques qui favorisent une croissance durable.

Cette opportunité vous permettra de tirer parti de votre sens des affaires, de votre expertise en gestion des relations et de votre capacité à collaborer avec de multiples parties prenantes dans un environnement stimulant axé sur l'innovation et le développement.

Responsabilités

- Soutenir l'expérience client de bout en bout avec les clients, les courtiers, les partenaires, les administrateurs tiers et les tiers payeurs dans les renouvellements, les nouvelles affaires, les implémentations et les activités de marketing.
- Développer et maintenir des relations solides et proactives avec les clients, les partenaires et les courtiers par le biais de communications régulières, le suivi des demandes et la coordination des services.
- Agir comme un point central de coordination entre les partenaires externes et les équipes internes pour assurer un traitement efficace des demandes et l'alignement des priorités commerciales.

- Soutenir les réunions avec les clients, les partenaires et les courtiers en préparant des présentations, des rapports, des analyses, des suivis et des plans d’action requis.
- Contribuer aux initiatives de développement, d’acquisition, de croissance et de rétention des affaires, tout en identifiant les occasions de renforcer les relations existantes et de développer les portefeuilles.
- Collaborer avec les bureaux régionaux, le marketing, l’abonnement, l’actuariat, les finances, les réclamations, la conformité, l’administration et le service à la clientèle pour soutenir les objectifs de croissance et les besoins des partenaires.
- Surveille les indicateurs de performance du portefeuille, notamment la croissance, la rétention, la rentabilité, la persistance, la satisfaction de la clientèle et le niveau de service.
- Recueillir et analyser les informations sur le marché, les données concurrentielles et les besoins des clients pour soutenir les renouvellements, la planification stratégique, la prise de décision et l'amélioration continue.

Profil recherché

- Avoir au moins cinq ans d’expérience en assurance collective, assurance risques spéciaux, marchés d’affinité, partenariats, gestion de la relation client, services financiers ou dans un domaine connexe.
- A de l’expérience avec des clients, des courtiers, des partenaires ou d’autres participants au marché. Une expérience en vente, en marketing, en développement commercial ou en gestion de compte sera considérée comme un atout.
- Études postsecondaires en administration, en marketing, en finance ou dans une discipline connexe. Une LOMA, CEBS ou une désignation équivalente est un atout.
- Démontre de solides compétences en communication, en négociation, en gestion des relations et en engagement des parties prenantes.
- A bon sens des affaires et d'excellentes capacités analytiques pour soutenir la croissance, la rentabilité et les objectifs d'expérience client.
- Démontre un excellent sens de l’organisation et une capacité reconnue à gérer de multiples priorités, projets et intervenants dans un environnement dynamique.
- Fait preuve d'un haut niveau d'intégrité, de professionnalisme, de rigueur, d'autonomie et de jugement.
- A une connaissance avancée de l'anglais à la fois oralement et par écrit. Le français est un atout.

Milieu de travail et avantages

- Un environnement de travail où l’apprentissage et le développement sont combinés à une quête collective d’excellence
- L’intelligence artificielle est entre les mains de tous, vous permettant d’augmenter votre efficacité personnelle tout en contribuant à la croissance de l’organisation
- Un environnement sain, sûr, équitable et inclusif où chacun peut exprimer et développer son plein potentiel
- La possibilité d’évoluer dans un environnement hybride offrant flexibilité et espaces de travail inspirants et innovants.

Avantages sociaux

- Régime d'assurance collective flexible
- Régime d’épargne-retraite compétitif
- Plan d'achat d'actions pour les employés
- Programme de vacances, journées bien-être et journées développement personnel
- Services de télémédecine

- Accès au programme d’aide aux employés et à leur famille (PAEF).
- Programme donnant accès à du mobilier ergonomique
- Programme de bonification
- Réductions sur les produits iA
- Et bien plus encore!

Postulez maintenant et boostez votre carrière

Vous hésitez encore?

Chez iA, nous croyons au potentiel et à la diversité des cours. Si vous êtes intéressé par ce poste, nous vous invitons à soumettre votre candidature. Votre place peut être avec nous, et nous sommes impatients de vous rencontrer!

La fourchette d'embauche typique pour ce poste se situe entre 58 422 $ et 105 422 $; le salaire de base peut varier en fonction des connaissances, des compétences, des années d'expérience et de l'équité interne.

Profil d’iA Groupe financier

Selon le profil de l’employeur joint à l’annonce, iA compte plus de 10 000 employés. Plus de 5 millions de clients et 50 000 représentants lui ont fait confiance pour l’assurance, l’épargne et la gestion du patrimoine. Le groupe indique gérer plus de 235 milliards de dollars d’actifs et jouer un rôle important dans les services financiers au Canada et aux États-Unis.

Fort d’une histoire de plus de 130 ans, iA associe sa capacité à innover au soutien accordé à chaque membre de ses équipes et à la présence de dirigeants reconnus dans son secteur.