Responsable, Solutions pour les conseillers

PPI Management Inc.

Lieu principal · Toronto, Ontario

Autres lieux de travail possibles · Québec, Québec; Montréal, Québec

Bureau · 2235 Sheppard Avenue E

Domaine d’activité · Non évalué (famille d'emploi)

Statut affiché · Emploi temporaire

Horaire · Temps plein

Adresse(s) indiquée(s) · 1000-2235 Sheppard Avenue E, North York, Ontario / 2000, McGill College avenue, Montreal, Québec / 6700, boulevard Pierre-Bertrand, Quebec, Québec

Publié le 9 novembre 2026 · Poste JR10028145

Postuler avant le 11 décembre 2026

PPI (une filiale indépendante d’iA Financier) est une organisation de marketing d’assurance qui se situe entre les conseillers indépendants et les compagnies d’assurance. D’un océan à l’autre, nous offrons des services et du soutien à valeur ajoutée, comme des outils numériques, de l’éducation, du marketing et du traitement, pour aider les conseillers à élever et à développer leur entreprise dans un esprit de responsabilité sociale.

Chez PPI, vous avez chaque jour l’occasion de faire une différence significative en aidant nos conseillers en assurance indépendants à offrir sécurité financière et tranquillité d’esprit à leurs clients : les familles et les entreprises canadiennes.

En vous joignant à PPI, vous ferez partie d’un milieu de travail diversifié, inclusif et équitable qui valorise les différentes perspectives. Vous bénéficierez d'une culture axée sur les personnes, inclusive et collaborative, avec des opportunités d'apprendre et de développer vos compétences, de faire progresser votre carrière et d'avoir un impact significatif.

Ce sont nos collaborateurs qui nous font avancer grâce à des idées innovantes et à un engagement envers l’excellence. Nous travaillons dur et nous nous assurons toujours de nous amuser en cours de route.

PPI est heureux d’offrir à ses employés la flexibilité d’un environnement de travail hybride. Ce poste vous permet de travailler de la maison jusqu'à 3 jours par semaine.

Responsable des solutions pour les conseillers

Dans ce rôle, vous fournirez un soutien proactif et réactif à certains conseillers. En tant que membre clé de notre équipe nationale de promotion des ventes, vous vous assurerez que le bon conseiller est bien accompagné au bon moment.

Vous dirigerez des dossiers importants et complexes vers des équipes régionales pour un soutien spécialisé et collaborerez au besoin. Vous agirez comme filtre et intermédiaire, en identifiant les nouveaux cas et en vous assurant que le bon soutien est offert au bon conseiller.

Il s’agit d’une position contractuelle d’une durée prévue de 12 mois.

Responsabilités

- Établir des relations de travail solides et de plaidoyer avec toutes les régions et les membres de l'équipe

- Apportez un état d’esprit positif à notre équipe et soyez prêt à augmenter la productivité avec nos conseillers
- Triez les demandes entrantes et assurez-vous de répondre en temps opportun
- Développer la capacité du conseiller à accéder aux outils PPI de manière indépendante
- Soutenir, renforcer les illustrations le cas échéant
- Maintenir un haut niveau de connaissance de l'industrie et des produits, comprendre le marché et rester à jour sur les tendances et les initiatives de l'industrie
- Aligner diverses ressources internes et externes pour soutenir la croissance des ventes des conseillers, le cas échéant
- Collaborez avec d’autres gestionnaires de solutions de conseillers à travers le pays pour tirer parti de vos forces et offrir une expérience de soutien transparente au conseiller.
- Maintenir et mettre à jour régulièrement le suivi du recrutement et le suivi des activités pour enregistrer les activités/interactions des conseillers.
- Respecter les normes de conformité et réglementaires par la documentation, la formation et la démonstration de comportements et d’actions conformes aux normes.
- S’engager dans des actions qui encouragent, reflètent et s’alignent sur les engagements ESG (Environnement, Social et Gouvernance) de PPI envers nos conseillers, leurs clients et nos employés

Connaissances / expérience professionnelle

- 4+ années d'expérience dans le secteur des services financiers dans un rôle de vente ou de soutien aux ventes
- Compétences démontrées en gestion du temps
- Capacité à prioriser les tâches et à s’autogérer
- Excellentes compétences en communication dans des environnements virtuels
- Capacité avérée à établir des relations solides dans un environnement virtuel
- Capacité avérée à identifier les opportunités de vente et à aligner les ressources appropriées
- Capacité à se conformer à la législation et aux directives de conformité
- Connaissance du secteur des services financiers
- Connaissance des équipes, Outlook, Excel est considéré comme un atout
- Grand professionnalisme
- Capacité à gérer diverses personnalités et situations
- Capacité à suivre et à travailler efficacement tout en étant un joueur d'équipe pour générer des résultats pour tout PPI
- Comprendre le cadre réglementaire des sociétés IIROC, MFDA, CU et PM, ainsi que celui des différents organismes provinciaux qui réglementent l’assurance et les actifs visés.
- Une maîtrise avancée de l’anglais et du français est requise, car le titulaire du poste recevra et répondra aux courriels, préparera des soumissions et des illustrations et mènera des discussions régulières sur le développement des affaires avec des conseillers anglophones et francophones.

Formation, certifications ou licences

- Diplôme d'études collégiales, diplôme universitaire ou expérience équivalente
- En cours ou en cours d’obtention d’un permis à vie
- Les cours LOMA, CHS, CLU, CFP, CFA, CSC, NATATION sont considérés comme un atout

Cette position est une position existante. L’échelle salariale pour ce poste commence à 68 000 $ et sera déterminée en fonction de l’expérience et des compétences du candidat.

Nous remercions tous les candidats pour la demande, cependant, seules les personnes sélectionnées pour une entrevue seront contactées. Votre CV peut être utilisé pour d'autres postes vacants.

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.