# Directeur(trice) régional(e)

**iA Gestion privée de patrimoine inc.**

Lieu principal · Québec, Québec

Autres lieux de travail possibles · Montréal, Québec

Bureau · 1080, Grande Allée Ouest

Domaine d’activité · Ventes et développement des affaires

Statut affiché · Emploi permanent

Horaire · Temps plein

Adresse(s) indiquée(s) · 1080, Grande-Allée Ouest, Québec, Québec / 1981 McGill College, Montreal, Québec

Publié le 24 novembre 2026 · Poste JR10028151

Postuler avant le 11 décembre 2026

## Le poste

Vous êtes motivé par la croissance de votre entreprise et le développement de vos conseillers et vous souhaitez contribuer à l’objectif d’une entreprise qui vise à rendre ses clients confiants et sûrs dans leur avenir ? En tant que directeur régional, vous jouerez un rôle clé dans le développement du réseau de conseillers par le recrutement, l'intégration précoce, l'exécution rigoureuse et le soutien des activités de développement des affaires de base.

En travaillant en étroite collaboration avec le vice-président régional, vous aiderez à maximiser la confiance et la loyauté des conseillers envers le courtier. Vous aiderez également les conseillers en début de carrière, en émergence, en croissance et en transition à adopter de solides pratiques commerciales, à utiliser efficacement les outils, à bâtir leur bassin d’opportunités, à structurer leurs activités de développement commercial et à progresser vers une productivité durable.

Ce poste est une excellente occasion de mettre en valeur vos compétences et d’exploiter pleinement votre potentiel au sein d’une entreprise attentionnée et fiable. Ici, les personnes et leur développement sont au cœur de nos préoccupations, favorisant ainsi un environnement propice à la collaboration et à l’innovation.

## Responsabilités

En tant que Directeur Régional, vous serez au cœur de notre mission. Les principales responsabilités sont les suivantes :

- Générer des prospects et recruter des conseillers en placement qualifiés en présentant clairement les opportunités commerciales, le parcours de développement et la proposition de valeur d’iA Private Wealth Management ; soutenir les candidats, collaborer avec le vice-président régional pour les opportunités de transition et documenter les activités de vente et leurs résultats.
- Accompagner les nouveaux conseillers dans leur intégration et dans la réalisation de leurs premières étapes de productivité. Aider les clients à établir des pratiques d’acquisition, de planification et d’utilisation, et identifier des besoins de soutien, de formation ou de soutien supplémentaires.
- Gérer un portefeuille de relations avec les conseillers de la région et les aider à adopter des pratiques de développement des affaires en transformant leurs objectifs annuels en actions mesurables, opportunités, routines de suivi et progrès.

- Renforcer les pratiques d’acquisition de clients, de consolidation d’actifs, de développement de recommandations, de marketing et de rétention basées sur la planification, tout en favorisant une responsabilisation structurée qui respecte l’indépendance des conseillers.
- Encourager l’adoption d’outils de gestion de la relation client, de planification, d’analyse, de marketing numérique et d’engagement client.
- Agir comme premier contact pour les conseillers émergents et en croissance en fonction de leur stade de développement, puis préparer et coordonner leur transition vers le vice-président régional lorsque leurs activités deviennent matures, complexes ou importantes.
- Soutenir les priorités de croissance régionale, les campagnes, le développement de conseillers et l’adoption de la plateforme ; identifier les besoins communs, recommander des solutions évolutives et collaborer avec les équipes produit, planification, marketing, formation, conformité, technologie et opérations.
- Fournir aux gestionnaires régionaux des renseignements sur les besoins, les obstacles et les tendances, tout en renforçant la culture indépendante et entrepreneuriale de iA Gestion privée de patrimoine grâce à un soutien pratique qui favorise l’autonomie, la confiance, la clarté et de solides habitudes commerciales.

## Profil recherché

- Expérience en gestion de patrimoine, recrutement de conseillers en placement, développement des affaires, soutien aux conseillers, gestion de la pratique en soutien des ventes, recrutement ou soutien régional.
- Il est reconnu pour sa capacité à établir des relations solides et à exercer une influence par la collaboration et le partenariat.
- Démontre une forte capacité à soutenir les conseillers en début de carrière ou de croissance dans l'adoption de pratiques d'exécution rigoureuses et de principes fondamentaux de développement des affaires
- Est à l'aise avec les outils de gestion de la relation client, les tableaux de bord, les opportunités commerciales et les rapports de prospects et les outils numériques soutenant l'exécution des stratégies de croissance.
- Est capable de traduire une stratégie en pratique concrète, en outils adaptés et en actions concrètes pour les conseillers.
- Démontre de solides capacités de collaboration avec la direction régionale, les vice-présidents régionaux et les équipes de produits, de planification, de marketing, d'exploitation, de conformité et de technologie.
- Est une personne énergique, structurée, inter-personnel, commercialement curieuse et très orientée vers l'exécution.
- Crée la confiance avec de nouveaux conseillers, donne un élan, renforce les bonnes habitudes de croissance et aide les conseillers à transformer les opportunités en progrès mesurables.
- Niveau avancé de la langue anglaise et française, car la personne devra collaborer quotidiennement à l’oral et à l’écrit avec des partenaires unilingues anglophones.

## Milieu de travail et avantages

- Un environnement de travail où l’apprentissage et le développement se fondent dans une quête collective d’excellence.
- L’intelligence artificielle est entre les mains de tous, augmentant votre efficacité personnelle et stimulant la croissance de l’organisation.
- Un environnement sain, sûr, équitable et inclusif où le potentiel peut être librement exprimé et développé.
- L’opportunité de travailler dans un environnement hybride, soutenu par la flexibilité et l’accès à des espaces de travail inspirants et innovants.

## Avantages sociaux

?? Assurances collectives flexibles et télémédecine

?? Régime de retraite concurrentiel et régime d'achat d'actions

?? Plan de vacances, journées de bien-être et journées de développement personnel

?? Programme d'aide aux employés et à leur famille

?? Programme de mobilier ergonomique

?? Performance Boni

?? Réductions sur les produits iA

?? Et plus encore!

Postulez maintenant et prenez les devants dans votre carrière, où votre talent compte vraiment!

Candidature

Chez iA, nous croyons au potentiel et à la diversité des expériences. Si vous êtes inspiré par ce rôle, osez postuler. Votre place peut être avec nous et nous voulons vous connaître!

## 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.