Responsable, Développement des affaires - QC

PPI Management Inc.

Lieu principal · Québec, Québec

Autres lieux de travail possibles · Montréal, Québec

Bureau · 300-6700, boulevard Pierre-Bertrand

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

Statut affiché · Emploi permanent

Horaire · Temps plein

Adresse(s) indiquée(s) · 6700, boulevard Pierre-Bertrand, Quebec, Québec / 2000, McGill College avenue, Montreal, Québec

Publié le 18 novembre 2026 · Poste JR10028488

Postuler avant le 18 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.

Chef, Développement des affaires

En tant que directeur du développement des affaires, vous travaillerez en étroite collaboration avec l’équipe de développement des affaires régionales pour augmenter la productivité de nos conseillers du marché de masse en participant activement à la planification des activités, aux consultations de dossiers, à la formation, à la gestion des pratiques et aux discussions sur la planification de la relève.

Les gestionnaires du développement des affaires sont le principal point de contact pour leurs conseillers et travaillent directement avec leurs équipes régionales pour s’assurer que le bon soutien est fourni au bon conseiller au bon moment. Ils fournissent également un soutien secondaire à l’équipe des relations stratégiques au besoin.

Responsabilités

- Établir et maintenir de solides relations de travail avec l'équipe de développement des affaires régionales et les conseillers affectés.
- Collaborer avec l’équipe régionale d’Advanced Markets pour soutenir les opportunités dans des cas complexes ou à grande échelle.
- Développer une compréhension approfondie de vos conseillers principaux assignés et remplir les documents «Connaître votre conseiller».
- Élaborer des plans d'affaires avec des objectifs d'affaires pour les conseillers engagés.
- Préparer et présenter des présentations aux divers intervenants, y compris la formation des conseillers.
- Contribuer de façon collaborative à la stratégie de croissance régionale en attirant de nouveaux conseillers à PPI.
- Maintenir l'outil de suivi des activités et le journal de recrutement pour enregistrer les activités et les interactions avec les conseillers.
- Se conformer aux normes de conformité et réglementaires par la documentation, la formation et les comportements conformes aux normes.
- Suivez les nouvelles analyses de rentabilisation, de la soumission à la mise en œuvre, en contactant de manière proactive les conseillers pour tout soutien requis.
- Participer à des actions qui encouragent, reflètent et soutiennent les engagements ESG (Environnement, Social et Gouvernance) de PPI envers nos conseillers, leurs clients et nos employés.
- Atteindre des objectifs personnels liés aux activités de vente assignées.
- Maintenir un haut niveau de connaissance sur l'industrie et les produits.

Connaissance du poste / Expérience de travail

- Plus de 5 ans d’expérience dans le secteur des services financiers.
- Expérience démontrée dans l'établissement de relations efficaces.
- Expérience démontrée dans les ventes.
- Expérience en coaching.
- Capacité démontrée à tirer parti des ressources de l’équipe pour stimuler les ventes.
- Capacité à prioriser les tâches et à travailler de manière indépendante.
- Capacité à présenter efficacement dans des environnements virtuels et en personne.
- Capacité à se conformer aux lois et directives de conformité.
- Capacité et volonté de s’adapter rapidement aux nouvelles technologies.
- Excellentes compétences en communication, y compris verbale, en personne, écrite et sur les plateformes sociales.
- Capacité à gérer les émotions et à recevoir des commentaires de manière constructive.
- Capacité à gérer différents types de personnalités et de situations.
- Capacité d'évaluer l'atteinte des résultats par rapport au plan et de déterminer quand ajuster l'approche pour atteindre les objectifs.
- Compréhension de l’environnement réglementaire au Québec.

Profil recherché

- Diplôme d'études collégiales, baccalauréat universitaire ou expérience équivalente.

- Permis d'assurance vie valide.
- Les titres suivants sont considérés comme un atout : LOMA, CHS, AVA, Pl. Fin.
- Niveau avancé d’anglais et de français requis, car le titulaire du poste devra gérer les consultations de cas, développer son réseau et entretenir des relations hebdomadaires avec des conseillers et collègues anglophones.

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.