Directeur(trice) de compte - Localisation Québec

iA Groupe financier

Lieu principal · Québec, Québec

Bureau · 1080, Grande Allée Ouest

Domaine d’activité · Services aux concessionnaires - Ventes

Statut affiché · Emploi permanent

Horaire · Temps plein

Adresse(s) indiquée(s) · 1080, Grande-Allée Ouest, Québec, Québec

Publié le 25 novembre 2026 · Poste JR10028539

Postuler avant le 9 décembre 2026

Le poste

Vous êtes motivé par le développement commercial, les ventes et la création de partenariats durables dans le domaine des garanties automobiles ? Vous souhaitez contribuer à la mission d’une entreprise qui vise à assurer la confiance et la sécurité de ses clients en ce qui concerne leur avenir ? En tant que Account Manager, National Guarantee, vous jouerez un rôle clé dans le développement et la croissance de votre territoire en agissant en tant que partenaire commercial avec les concessionnaires automobiles pour les aider dans la croissance de leurs ventes de garantie.

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. Si vous aimez établir des relations d’affaires solides, relever des défis et développer de nouveaux marchés dans un secteur en constante évolution, ce rôle est pour vous.

Responsabilités

En tant que Responsable de compte National Guarantee, vous serez au cœur de notre mission. Les principales responsabilités sont les suivantes :

- Développer de nouveaux comptes grâce à une prospection active et identifier les opportunités de croissance en mettant en œuvre des plans d’action adaptés à chaque client.
- Planifier et effectuer des visites régulières chez les concessionnaires pour établir des relations d'affaires solides et durables avec les propriétaires, les directeurs généraux, les directeurs des ventes et les équipes de vente.
- Former les équipes commerciales et financières sur nos produits, programmes et meilleures pratiques, tout en leur présentant les nouveautés, les promotions et les outils à leur disposition.
- Aider les concessionnaires à développer leurs ventes de garantie afin d'augmenter leur performance et leur pénétration des garanties.
- Assurer un excellent service après-vente, répondre rapidement aux besoins des partenaires et collaborer avec les équipes internes pour offrir une expérience client exceptionnelle.

- Participer à divers événements de l'industrie automobile au besoin.

Profil recherché

- Reconnu pour ses excellentes compétences en prospection, développement de la clientèle et établissement de relations d’affaires durables.
- Se distingue par sa capacité à établir rapidement la confiance, ainsi que par ses excellentes compétences en communication et en formation.
- Démontre une grande autonomie, d'excellentes compétences organisationnelles, une bonne gestion des priorités et un fort accent sur les résultats.
- Est disposé à se rendre fréquemment dans le territoire assigné pour appuyer les activités liées au poste, comme l’exige l’organisation.
- Il est connu pour son esprit d’équipe, son attitude positive et son intérêt marqué pour l’industrie automobile.
- Possède un minimum de 5 ans d’expérience en ventes externes, développement des affaires ou gestion de compte.
- Niveau intermédiaire de connaissance de l'anglais et du français en tant que personne requise pour communiquer avec des clients unilingues anglophones et francophones dans le contexte du développement des affaires, de la gestion des comptes, de la formation et du soutien aux concessionnaires sur une base hebdomadaire.

Milieu de travail et avantages

- Un environnement de travail où l’apprentissage et le développement se fondent dans une quête collective d’excellence
- Un environnement sain, sûr, équitable et inclusif où le potentiel peut être librement exprimé et développé
- L’opportunité de travailler dans un environnement de travail hybride, soutenu par la flexibilité et l’accès à des espaces de travail inspirants et innovants.
- Avantages sociaux concurrentiels : Assurance collective flexible, Régime de retraite concurrentiel, Régime d’achat d’actions, Vacances et journées de perfectionnement personnel et bien-être, Télémédecine, Programme d’aide aux employés et à la famille, Programme de mobilier ergonomique, Prime de rendement, rabais 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 ce rôle vous inspire, 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.