# Conseiller(ère) en services bancaires

| | |
|---|---|
| **Réquisition** | R0000145483 |
| **Employeur** | Banque Royale du Canada |
| **Lieux au Canada** | Victoriaville (Québec, Canada) |
| **Adresse principale** | 118 RUE NOTRE DAME E, VICTORIAVILLE, QC G6P 3Z6, Canada |
| **Publication** | 20 août 2026 |
| **Date dans la description** | 1 novembre 2025 |
| **Date limite affichée** | 31 décembre 2026 |
| **Dernier jour pour postuler** | 30 décembre 2026 |
| **Secteur d'activité** | Services bancaires aux particuliers et aux entreprises |
| **Statut** | Permanent |
| **Horaire** | temps plein · 37,5 h par semaine |
| **Rémunération** | Salarié |

## Le poste

Ce poste unique fait appel à votre expertise de vente orientée client et à votre sens inné de la résolution de problèmes en vue d'optimiser chaque interaction avec le client. Plus précisément, vous aidez les clients en répondant à leurs besoins en matière de services bancaires courants, de crédit et de placements. À titre d'ambassadeur RBC, vous créez de la valeur aux moments qui comptent le plus pour les clients et collaborez avec des partenaires à RBC afin d'aider les clients à atteindre leurs objectifs. Que vous montriez à un client comment utiliser les services bancaires numériques, que vous procédiez à l'intégration d'un nouveau client ou que vous recommandiez une occasion d'opération complexe à un spécialiste, vous contribuerez, par votre savoir-faire, à la prestation d'une expérience client positive et mémorable qui favorisera la satisfaction et la fidélisation de la clientèle.

## Responsabilités

- Prendre l'initiative de collaborer avec les clients de toutes les directions générales et de la collectivité pour découvrir leurs besoins bancaires, fournir de l'aide et des conseils et identifier les possibilités de vente et de recommandations
- Apprendre aux clients, entre autres par des démonstrations, et tirer parti de la technologie pour offrir une expérience client mémorable, stimuler les ventes et la fidélité de la clientèle
- Répondre aux demandes des clients en leur permettant de réaliser toute une gamme de transactions financières
- Pratiquer l'écoute active et commencer la conversation avec les clients pour mieux comprendre leurs besoins
- Se prendre pour résoudre et prévenir les problèmes des clients qui affectent leurs services bancaires
- Entretenir et consolider ses relations avec les partenaires pour tirer le maximum des occasions d'affaires et des recommandations

**Profil recherché**

Site Web de la Banque Royale du Canada © 1995- 2026. - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

## Exigences

- Titres du fonds commun de placement Permis de vente ou volonté d'obtenir (c.-à-d. cours du Fonds canadien d'investissement ou cours canadien sur le commerce des valeurs mobilières)
- Souci de faire passer le client avant tout, et réussite dans un milieu de vente axé sur la pratique et les objectifs
- Capacité de résoudre les problèmes et les relations humaines, et capacité d'établir des relations solides et de communiquer de façon proactive avec les clients
- Flexibilité, empressement à apprendre, sens élevé de l'éthique et soif de succès
- Connaissance d'un large éventail d'appareils numériques (p. ex., téléphones intelligents, tablettes, ordinateurs portables, etc.).
- La maîtrise de l’anglais et du français est requise pour servir la clientèle dans les deux langues.

## Atouts

- Forte histoire d'établir et de maintenir des liens avec les clients dans le secteur des finances ou des services

Quels sont les avantages pour vous?

RBC compte sur le travail d’équipe, de nouvelles idées et des conseils fiables pour soutenir sa croissance et la prospérité des clients et des collectivités. L’équipe cherche à s’entraider, à développer son potentiel et à contribuer à la réussite de tous.

- Une rémunération concurrentielle assortie de primes et d’avantages sociaux flexibles dans le cadre d’un programme de rémunération globale.
- Une formation de premier plan dans les services financiers.
- Des possibilités d’avancement et des postes dans différents secteurs d’activité et régions.
- Des gestionnaires qui vous accompagnent dans votre développement par l’encadrement et l’accès à de nouvelles responsabilités.
- Travailler dans une équipe dynamique, collaborative, progressiste et efficace

## Compétences professionnelles

Analyse de données, Communication, Curiosité Intellectuelle, Découverte de clients, Alphabétisation numérique, Orientation client, Pensée critique, Solutions de conseil

RBC accepte les candidatures jusqu’à 23 h 59 la veille de la date limite affichée.

## Le milieu de travail chez RBC

RBC s’appuie sur cinq valeurs communes : la priorité au client, l’intégrité, la collaboration, le respect et l’excellence. Le principe Ensemble à RBC, la clé de la réussite, guide son travail. Pour l’une des plus grandes institutions financières et des plus rentables au monde, l’inclusion et la diversité des perspectives contribuent à la croissance. La banque veut permettre à son personnel de donner le meilleur de lui-même, de collaborer, d’innover et d’évoluer. Ses politiques et programmes favorisent le respect, l’appartenance et l’accès aux occasions pour tous, au bénéfice de sa clientèle et des collectivités.

## Communauté de talents

La communauté de talents RBC transmet aux personnes inscrites des offres récentes, des conseils de carrière et des invitations à des activités de recrutement selon leurs intérêts.

Le portail de RBC présente les parcours professionnels et la contribution de ses équipes au bien-être de la clientèle et des collectivités.

Sur le portail de RBC, recherchez la réquisition R0000145483.

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

Site Web de la Banque Royale du Canada © 1995- 2026. - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™