Directeur(rice) relationnel(le), Services financiers commerciaux

Réquisition	R0000174635
Employeur	Banque Royale du Canada
Lieux au Canada	Rouyn-Noranda (Québec, Canada)
Adresse principale	100 RUE DU TERMINUS O, ROUYN-NORANDA, QC J9X 6H7, Canada
Publication	24 novembre 2026
Date dans la description	28 mai 2026
Date limite affichée	24 mai 2027
Dernier jour pour postuler	23 mai 2027
Secteur d'activité	Services bancaires aux particuliers et aux entreprises
Statut	Permanent
Horaire	temps plein · 37,5 h par semaine
Rémunération	Salarié

Le poste

En quoi consiste l'emploi ?

Vous vous démarquez par votre capacité à établir des relations avec des clients potentiels et existants, à leur fournir des conseils et à développer des solutions pour relever des défis complexes. Vous assurez une gestion de la relation experte et efficace et adoptez une approche harmonisée des objectifs de vente, des caractéristiques des produits, des politiques de risque et des stratégies de marché pour fournir des solutions adaptées aux besoins des entreprises clientes. En tant que membre important de l'équipe Relations client, vous coordonnez les efforts de plusieurs partenaires, favorisant ainsi une expérience client exceptionnelle.

Responsabilités

- Appliquez votre développement d'entreprise et l'historique de génération d'indices aux clients potentiels et existants.
- Offrir une expérience client exceptionnelle grâce à des conseils financiers et commerciaux de qualité dans le cadre d'un modèle de gestion collaborative des relations.
- Collaborer avec un groupe de conseillers experts pour élaborer et mettre en oeuvre une stratégie de contact avec les clients adaptée aux besoins uniques de chaque client.
- Examiner les états financiers des clients pour déterminer les tendances, contrôler les risques et déterminer les besoins en matière de restructuration du crédit.
- Identifier les occasions de recommandations aux partenaires de RBC et faire des présentations.
- Promouvoir l'autonomisation numérique en recommandant l'application et le portefeuille mobiles RBC, en encourageant leur utilisation par la sensibilisation et l'orientation de la clientèle sur la façon de les utiliser.

Que vous faut-il pour réussir ?

Compétences essentielles

- Au moins trois à cinq ans d'expérience dans le secteur bancaire d'affaires.
- Orientation client et excellentes compétences pour l'expansion des affaires et la gestion des relations.

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

- Compétences en matière de crédit: analyse financière et évaluation des risques, solutions de crédit et présentation des soumissions
- Expérience des nouvelles technologies de communication (réunions électroniques, réseaux sociaux, banque numérique, applications mobiles).
- Expertise dans une industrie spécialisée dans un rôle antérieur (p. ex., immobilier, professionnels de la santé, agriculture)

Compétences souhaitées

- Compétences exceptionnelles pour les relations interpersonnelles, la communication, la négociation et les présentations.
- Expertise dans un secteur spécialisé (immobilier, santé, agriculture, etc.)
- Capacités d'acquisition des clients (promotion de la proposition de valeur, recherche de pistes de vente et production de recommandations, contact avec les clients potentiels, sollicitations et demande de recommandations).
- Diplôme universitaire, idéalement en administration des affaires ou en administration des affaires, ou expérience équivalente.

Qu’y gagnerez-vous ?

Nous donnons notre pleine mesure, pensons autrement pour poursuivre notre croissance et collaborons afin d’offrir des conseils fiables qui contribueront à la réussite des clients et à la prospérité des collectivités. Nous nous soucions du bien-être de chacun et chacune et aspirons à réaliser notre plein potentiel, à favoriser l’essor des collectivités et à contribuer à la réussite de tous et toutes.

- Formation aux ventes et à la gestion pour les ventes de calibre mondial et possibilités presque illimitées de développement
- Programme de rémunération globale comprenant des primes, des avantages à la carte et une rémunération concurrentielle
- Importance de l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée
- Une occasion unique de développement personnel et professionnel.
- Équipe dynamique et efficace axée sur l'innovation et la collaboration

Compétences professionnelles

Sécurité financière, Adaptabilité, Communication, curiosité intellectuelle, Développement des entreprises, Gestion d'entreprise, Orientation client, Pensée critique

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 R0000174635.

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