Conseiller(ère) en services bancaires, Secteur commercial

Réquisition	R0000174851
Employeur	Banque Royale du Canada
Lieux au Canada	Montréal (Québec, Canada)
Adresse principale	600 RUE JEAN TALON E, MONTRÉAL, QC H2R 3A8, Canada
Publication	23 novembre 2026
Date dans la description	29 mai 2026
Date limite affichée	23 mai 2027
Dernier jour pour postuler	22 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 ?

En entrant au service de RBC à titre de conseiller en services bancaires, secteur commercial, vous ouvrez la porte à une carrière stimulante au sein des Services commerciaux à titre de membre essentiel d'une équipe axée sur les résultats, de même que de l'équipe Relation qui offre des conseils personnalisés aux clients. Si vous aimez collaborer pour offrir une expérience supérieure aux entreprises clientes, ce rôle sera gratifiant pour vous. Les personnes qui travaillent déjà dans un secteur lié aux services financiers, à la vente au détail ou aux services, qui possèdent de l'expérience au sein d'une équipe de vente, qui sont à l'aise avec les clients et qui sont engagées à se perfectionner continuellement sont les plus susceptibles d'exceller dans ce rôle essentiel de conseiller stratégique de confiance.

Ce que vous ferez

- Coordonner une expérience exceptionnelle d'intégration de conseils pour identifier proactivement les possibilités de croissance et approfondir les relations avec la clientèle.
- Informer et conseiller les clients au sujet des solutions de libre-service numériques de RBC.
- Pour en savoir plus sur les besoins des clients commerciaux en matière de banque quotidienne, de dépôts d'entreprise et de gestion de trésorerie, et pour offrir des solutions.
- Avec le concours de l'équipe Relations client, identifiez et implémentez des solutions qui conviennent le mieux aux clients avec votre connaissance approfondie de leurs besoins opérationnels.
- Participer à des stratégies de contact proactives continues pour établir de solides relations avec les clients en comprenant leurs besoins, leurs objectifs et l'évolution de la situation pour les aider à améliorer l'efficacité de leurs activités et leur utilisation du fonds de roulement.

Éléments clés du succès

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™

Exigences

- Au moins deux ans d'excellente performance dans un rôle de vente et de service.
- Capacité éprouvée de gestion des relations et feuille de route éloquente dans le domaine des ventes.
- Expérience des nouvelles technologies de communication (réunions électroniques, réseaux sociaux, banque numérique et applications mobiles).
- Un sentiment de l'entreprise acquise à partir d'une expérience de travail ou d'études postsecondaires.
- Compétences démontrées pour l'orientation, la communication et la collaboration des clients.
- La maîtrise de l’anglais et du français est requise pour servir la clientèle dans les deux langues.

Atouts

- Diplôme postsecondaire, collégial ou universitaire en administration des affaires ou en gestion financière (BAA, baccalauréat en commerce) ou expérience équivalente dans le cours de l'emploi.
- Connaissance des finances et du développement des entreprises.

Avantages

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.

- Programme de rémunération globale, y compris les primes de rendement, les avantages à la carte et la rémunération concurrentielle.
- Perfectionnement soutenu par la direction au moyen d’accompagnement et d’occasions de gestion.
- Une équipe dynamique et efficace s'est concentrée sur l'innovation et la collaboration.
- Programme international de formation de classe sur les services financiers.

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 R0000174851.

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