# Conseiller(ère) en sécurité financière, Assurances

| | |
|---|---|
| **Réquisition** | R0000191548 |
| **Employeur** | Compagnie d’assurance vie RBC |
| **Lieux au Canada** | Montréal (Québec, Canada) |
| **Adresse principale** | 600 RUE JEAN TALON E, MONTRÉAL, QC H2R 3A8, Canada |
| **Publication** | 3 novembre 2026 |
| **Dernier jour pour postuler** | 14 décembre 2026 |
| **Date limite affichée** | 15 décembre 2026 |
| **Secteur d’activité** | RBC Assurances |
| **Statut** | Permanent |
| **Horaire** | temps plein · 37,5 h par semaine |
| **Rémunération** | Salarié |

**Le poste**

## En quoi consiste l’emploi ?

Nous sommes à la recherche de personnes autonomes, animées d’un grand enthousiasme et dotées d’un esprit entrepreneurial pour se joindre au Réseau externe de vente de RBC Assurances.

En votre qualité de conseiller en assurance vie, santé et patrimoine (PQAP/PQPAV)- Conseiller(ère) en sécurité financière, vous offrirez des services intégrés de planification et conseils en assurance vie à votre réseau de clients RBC recommandés ou nouvellement acquis. Votre détermination à connaître la gamme complète de produits d’assurance vie, assurance vie entière, prestations du vivant, et de gestion de patrimoine de RBC Assurances vous permet d’offrir des solutions judicieuses aux clients en fonction de leurs besoins. En plus de vos propres activités de sollicitation et de réseautage, vous êtes soutenu par des partenaires internes vous aident à approfondir vos relations avec les clients par la recherche efficace d’occasions de vente et des pratiques de vente honnêtes. Nous sommes fiers de valoriser une culture dans laquelle les employés performants et les idées brillantes sont récompensés et le travail d’équipe est encouragé. Lorsque vous réussissez, nous réussissons aussi. Joignez-vous à nous.

## Responsabilités

- Établir des liens entre les clients grâce à l'approche exploratoire visant à mieux comprendre les événements de la vie et à fournir des conseils complets en matière d'assurance et de finances qui répondent à leurs besoins actuels et en évolution.
- Explorer, développer et développer de façon indépendante un nouveau portefeuille d'entreprises grâce à des actions ciblées, à des réseaux et à des relations stratégiques
- Appuyer le principe «Le client avant tout » dans un environnement digital en rencontrant les clients au moment qui leur convient le mieux.
- Établir et approfondir les relations avec la clientèle en utilisant Salesforce et d'autres outils en ligne conformes/formulaires.
- Contribuer au succès de l'équipe commerciale et en assumer la responsabilité en atteignant ses objectifs de vente individuels.
- Élargir son réseau de contacts externes en tirant parti des débouchés commerciaux et en approuvant les recommandations des personnes influentes.

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

- Examiner régulièrement les résultats de ses activités et ajuster les activités au besoin pour atteindre les objectifs établis.
- Soutenir la vision de RBC d'être l'une des institutions financières les plus respectées et les plus prospères au monde.
- Ce dont vous avez besoin pour réussir?

## Exigences

- Développement des entreprises et compétences de prospection avec une attitude objective et une forte ambition de réussir
- 2+ ans d'expérience professionnelle dans les ventes
- Capacité d'établir et de maintenir des relations solides avec les clients
- Permis de vente d'assurance-vie (PQAP/PQPAV) ou la volonté de l'obtenir avant la date de début
- Réseau de références existant au sein de la communauté
- Diplôme d'études postsecondaires ou équivalent
- Littératie numérique utilisant une variété de systèmes et d'outils
- Permis de conduire canadien valide et véhicule requis pour rencontrer des clients dans une zone désignée
- Parlez couramment le français

## Atouts

- Parler couramment le français et l’anglais
- Titres professionnels de préférence : CFP (Certified Financial Planner), A.V.A. (assureur-vie agréé), CHS (Certified Health Insurance Specialist)
- Qu’est-ce que vous y gagnerez ?
- 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 nous sommes déterminés à réaliser notre plein potentiel, et à faire la différence dans la vie de nos clients et des collectivités.
- Les ressources et le soutien dont vous avez besoin pour développer votre portefeuille de clients et faire progresser votre carrière pour atteindre vos objectifs.
- 3 semaines de vacances payées.
- Un système de rémunération complet et des récompenses qui mettent en évidence l'excellence en matière de rendement.
- Un régime d'assurance-maladie souple qui vous permet de choisir le niveau de protection qui vous convient, à vous et à votre famille.
- Épargne, partage des bénéfices des employés et options de régime de retraite pour vous aider à augmenter votre épargne et à planifier votre avenir financier.
- Des programmes de formation et des occasions de développement de carrière exceptionnels.
- Outils logiciels RBCA pour augmenter votre productivité

RBC cherche à pourvoir un poste vacant et invite les personnes intéressées à postuler. L’équipe peut communiquer avec les personnes qualifiées pour examiner leur CV plus en détail.

## Compétences professionnelles

Activités de vente, Assurance vie, Besoins des clients, Communication, Connaissances des clients, Gestion des relations interpersonnelles, Marchés concurrentiels, Persévérance et suivi, Vente croisée, Ventes

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

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™

## 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 R0000191548.

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™