Directeur(trice) général(e), Expansion des affaires Est du Canada, Ventes, Réseau des conseillers

Réquisition	R0000192104
Employeur	Compagnie Trust Royal
Lieux au Canada	Montréal (Québec, Canada)
Adresse principale	600 RUE JEAN TALON E, MONTRÉAL, QC H2R 3A8, Canada
Publication	20 novembre 2026
Dernier jour pour postuler	3 décembre 2026
Date limite affichée	4 décembre 2026
Secteur d'activité	Gestion de patrimoine
Statut	Permanent
Horaire	temps plein · 37,5 h par semaine
Rémunération	Salarié

Le poste

RBC Gestion mondiale d'actifs (RBC GMA) est la division de gestion d'actifs de Banque Royale du Canada (RBC), au service d'investisseurs individuels et institutionnels au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie. L'Est du Canada comprend actuellement les provinces de l'Atlantique, le Québec et Ottawa pour tous les courtiers de l'OCRI.

Le directeur ou le directeur – Est du Canada, en partenariat avec Sales, Advisor Network, se consacre à se concentrer sur les résultats, à assurer l'alignement de l'équipe et à permettre à RBC GMA de dépasser les attentes des conseillers en assurant une croissance et des ventes plus rapides des actifs.

Vos responsabilités

Accélération de la croissance

- Stimuler la croissance du Réseau des actifs de gestion et des ventes du Réseau des conseillers au cours des trois à cinq prochaines années en augmentant le nombre de conseillers avec lesquels nous travaillons.

Direction des ventes

- Collaborer avec le ou la directeur[-trice[général[-e], Ventes régionales – Est du Canada, pour élaborer et mettre en œuvre le plan régional de vente.
- Diriger efficacement sept territoires (sept subordonnés directs) en assurant l'harmonisation des équipes à l'intérieur et entre les territoires.
- Constituer et alimenter un pipeline de talents, y compris en favorisant le perfectionnement de nos associés, Expansion des affaires, avec le concours de le ou la directeur[-trice] général[-e] associé[-e], Ventes, Réseau des conseillers, Expansion des affaires.
- Recruter, accompagner et conserver les meilleurs talents en vente.
- Offrir du mentorat aux employés en poste, et contribuer à leur perfectionnement par des séances d'accompagnement et d'observation et la mise en commun les meilleures pratiques. Repérer et communiquer les occasions que les équipes peuvent saisir dans leurs territoires respectifs et les approches qu'elles peuvent y appliquer.
- Pour guider la planification des opérations territoriales et l'exécution de nos processus de vente, et pour favoriser une mentalité de service à la clientèle et de croissance.

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

- Fournir des conseils à l'équipe commerciale en ce qui concerne l'utilisation des données et des outils technologiques pour optimiser son efficacité.
- Favoriser une culture d'équipe axée sur la collaboration interne et la compétitivité externe, en mettant l'accent sur les résultats, l'harmonisation et le soutien des stratégies et de l'approche de vente de RBC GMA.
- Promouvoir une gestion adéquate des frais et le respect des pratiques de vente.

Direction des activités

- En tant que membre de l'équipe exécutive de Sales, Réseau des conseillers, vous êtes responsable de nos résultats à l'échelle nationale, en plus des résultats propres à l'Est du Canada.
- En tant que membre de l'équipe de gestion des ventes, Réseau des conseillers, vous contribuerez à l'élaboration de notre feuille de route stratégique et à la mise en oeuvre de notre stratégie de vente, représentant l'alliance RBC GMA et iShares.
- Communiquer notre feuille de route et notre vision nationales aux équipes régionales et leur donner les moyens de les mettre en œuvre.
- Représenter RBC GMA et participer à des projets interfonctionnels et travailler efficacement avec tous les intervenants pour mettre en oeuvre des stratégies d'équipe et d'entreprise.

Éléments clés du succès

Compétences essentielles

- La maîtrise du français et de l’anglais est requise pour servir la clientèle et collaborer avec les collègues et partenaires dans les deux langues à l’échelle du Canada.
- Compétence démontrée dans la vente ou la direction des ventes, y compris une expérience auprès de courtiers et courtières partenaires de l’OCRI.
- Expérience avérée dans l’accompagnement et la direction d’équipes hautement performantes.
- Mentalité axée sur la croissance et démarche axée sur les solutions.
- Connaissance des marchés de capitaux et compréhension approfondie des fonds communs de placement, des fonds de change et des comptes gérés séparément.
- Fortes compétences en gestion relationnelle et capacité avérée de mobiliser les partenaires pour atteindre un objectif commun.
- De très bonnes aptitudes en communication orale et écrite
- Engagement à atteindre des résultats et à obtenir des résultats élevés
- Humilité

Atouts souhaités

- Titres professionnels : CFA, CIM, CFP
- Diplôme universitaire de deuxième ou de troisième cycle

Avantages du poste

En collaborant et en cherchant de nouvelles façons de faire, les équipes RBC veulent continuer de grandir et offrir des conseils qui aident les clients et les collectivités à prospérer. Elles accordent de l’importance au bien-être de chacun et cherchent à réaliser leur potentiel pour favoriser la réussite de tous.

- Programme de rémunération globale comprenant les primes et les avantages à la carte, la rémunération concurrentielle, les commissions et les mesures (dans certains cas).
- Un accompagnement de la direction et des possibilités de gestion pour favoriser le perfectionnement.
- Possibilité d'apporter une contribution importante et d'exercer une influence durable
- Participation à une équipe forte et dynamique axée 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, Inspiration, Orientation client, Pensée critique, Développement des talents

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

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.

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.

Sur le portail de RBC, recherchez la réquisition R0000192104.

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™