

Placements NordOuest & Éthique S.E.C.

Placements NordOuest et Éthique S.E.C. est l'une des sociétés d'investissement qui connaît la croissance la plus rapide de l'industrie canadienne. Nous offrons nos produits par l'intermédiaire des réseaux de distribution des Centrales des caisses de crédit des provinces, de Desjardins (au Québec) ainsi que des réseaux de conseillers indépendants.

Afin de poursuivre notre croissance et notre expansion, nous avons créé un poste de représentant interne à notre bureau de Montreal.

Le candidat choisi pour ce poste sera responsable de la croissance des ventes des produits de Placements NordOuest et Éthique tout en respectant les objectifs de la société. Il devra, entre autres, établir des relations avec les conseillers afin de les renseigner sur nos produits et nos solutions; offrir des services de soutien réguliers aux représentants extérieurs, répondre aux questions sur les produits et services; mettre à jour les renseignements sur les conseillers dans la base de données de gestion des personnes-ressources et s'assurer qu'ils sont exacts; participer, le cas échéant, aux événements et aux campagnes de promotion lorsque requis; offrir aux conseillers une assistance directe et consolider les relations avec eux en vue de mieux les appuyer; et fournir une aide générale en matière de vente, de marketing et de service à la clientèle.

Responsabilités :

- Le titulaire du poste sera responsable de la prospection de nouveaux clients, de la communication avec les clients potentiels et existants et, en collaboration avec les membres de l'équipe des ventes, de l'élaboration, de l'évaluation et de la mise en œuvre de stratégies de vente. Il devra offrir son soutien aux représentants, et, notamment, organiser des rendez-vous, tenir les calendriers de travail, repérer les clients potentiels, effectuer le suivi après-vente, répondre aux demandes de renseignements, organiser des événements régionaux à l'intention des clients. Il pourra, à l'occasion, être présent lors des visites des représentants extérieurs et participer aux événements à leur intention ainsi que faire des démarches en leur nom.
- Le titulaire du poste aura recours à une approche consultative afin d'inciter les conseillers à adopter davantage les produits de Placements NordOuest et Éthique, en leur démontrant qu'il a une compréhension approfondie de leurs affaires, en positionnant soigneusement tous les produits et en offrant un soutien hors pair et un service exceptionnel en temps opportun.
- Dans le but d'atteindre les objectifs de vente et d'établir des relations avec les conseillers et leur équipe, il sollicitera les demandes de renseignements au sujet des rendements des fonds, des profils de portefeuille, des outils de vente, des documents, des produits et des programmes connexes auprès des conseillers et des courtiers, et y répondra.
- En collaboration avec l'équipe de vente, il mettra de l'avant une approche cohérente d'accroissement des parts de marché en utilisant les outils de vente et les solutions de produits et en maximisant le recours aux données des conseillers.
- Il travaillera étroitement avec les membres de l'équipe de vente afin de s'assurer de mettre à jour la base de données de personnes-ressources afin qu'elle puisse être exploitée pleinement.
- En collaboration avec les représentants extérieurs, il élaborera des programmes et des budgets commerciaux annuels pour leur territoire, planifiera la rotation des représentants entre les différents territoires, repérera les tendances et les occasions de vente et mettra au point des activités afin de tirer parti pleinement et proactivement de ces occasions.
- À l'occasion, il devra se déplacer et travailler le soir et les fins de semaine.

Expérience et qualifications :

- Expérience de trois ans dans le secteur financier ou dans la vente de fonds communs de placement, ou les deux.
- Capacité d'utiliser et d'exploiter diverses formes de logiciel et de technologie connexes.
- Capacité d'exercer une influence sur les autres en faisant preuve d'une bonne compréhension de leurs besoins et de leurs préoccupations.
- Excellentes aptitudes de communication orale et écrite tant au niveau individuel que collectif.
- Compréhension approfondie du secteur des services financiers, des marchés, des canaux de distribution et des pratiques de la concurrence.
- Capacité d'agir positivement et à titre d'intervenant productif au sein de l'équipe.
- Autonomie et capacité de réaliser les objectifs requis, conformément aux exigences de la société et des organismes de réglementation.
- Bilinguisme, pour les postes au Québec.

Études :

- Diplôme d'études secondaires ou diplôme relié au domaine des affaires.
- Le candidat devra avoir réussi le cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada.

Pour soumettre votre candidature, veuillez envoyer votre curriculum vitae par courriel à hr@northwestethical.com