



Affichage interne et externe

Conseiller soutien aux ventes et au développement des affaires (N7)

Clientèle entreprise

La Caisse Desjardins du Réseau municipal, située dans la région de Montréal, dessert 17 074 membres et son volume d'affaires se chiffre à 2,028 milliards de dollars. Son équipe de 61 employés est répartie en 3 centres de services financiers et plusieurs ressources travaillent en mobilité afin de rencontrer les membres à domicile ou en milieu de travail. La Caisse se distingue par l'accompagnement et la qualité des services financiers qu'elle offre aux employés municipaux. Ses membres, majoritairement pompiers, cols bleus ou fonctionnaires, sont répartis aux 4 coins de la province et ils bénéficient de services 100 % à distance.

On t'offre de te réaliser au travail

Employeur de choix, la Caisse Desjardins du Réseau municipal encourage les employés à donner le meilleur d'eux-mêmes dans une atmosphère de travail des plus agréables. Prônant l'activité physique, l'implication active et la proximité entre les membres de l'équipe, la Caisse est une organisation dynamique dans laquelle vous pourrez grandir sur le plan humain et professionnel. Vous aurez l'occasion d'exploiter votre plein potentiel et de vous distinguer par vos compétences, vos talents et votre personnalité.

Raison d'être de l'emploi

À titre de conseiller en soutien aux ventes et au développement des affaires, vous contribuez à la prise en charge et au maintien de la relation d'affaires auprès des membres et clients issues **majoritairement de la clientèle entreprise**. Vous réalisez des activités de soutien liées à la vente des produits et services par différents canaux de distribution répondant aux besoins des membres et clients selon les stratégies et les pratiques en vigueur.

Vous apportez votre soutien dans le développement et le maintien de la relation d'affaires auprès de la clientèle. Vous analysez et prenez en charge des demandes complexes ou contribuez à la promotion et à la vente de produits et services répondants aux besoins de la clientèle, selon les stratégies et les objectifs d'affaires de votre unité et ce, tout en mettant à profit votre aptitude à viser les résultats. Vous assurez la cohérence entre les objectifs de vente, la gestion saine et prudente des risques, la rentabilité et la satisfaction des membres et clients.

Vous intervenez auprès d'une clientèle ayant des besoins diversifiés, représentant un potentiel de développement important pour votre secteur. Vous analysez les besoins des membres et clients, élaborez et mettez en œuvre des solutions adaptées. La maîtrise des relations interpersonnelles devient alors une compétence essentielle. La nature des dossiers et de vos interventions exige des connaissances globales dans votre domaine.

Responsabilités principales

- Établir une relation conseil en décelant les besoins actuels ou potentiels et en favorisant la rétention de la clientèle;
- Conseiller différents partenaires, intervenants ou membres et clients à l'égard des produits, services ou solutions offerts et s'assurer de leur satisfaction;
- Analyser et répondre aux besoins techniquement très complexes de la clientèle, traiter les demandes et assurer les suivis requis;
- Recueillir, rassembler et procéder à l'analyse des informations, rédiger des rapports et des recommandations;
- Demeurer à l'affût des nouveautés liées aux normes, produits ou services dans votre champ d'activité.

Ce poste relève du directeur développement de marché.

Exigences d'emploi

- Baccalauréat en administration des affaires ou d'un domaine relié
- Un minimum d'une année d'expérience pertinente

- Veuillez noter que d'autres combinaisons de formation et d'expérience pertinentes pourraient être considérées

Compétences principales

- Maîtriser les relations interpersonnelles
- Être orienté vers le client
- Être orienté vers l'action
- Viser les résultats
- Faire preuve d'une grande autonomie
- Stimuler l'innovation
- Avoir le sens des affaires : maîtrise prouvée en technique de ventes

Connaissances et compétences professionnelles

- Ensemble des produits et services destinés aux membres entreprises de la caisse et de ceux offerts par les composantes ainsi que les réseaux de distribution de Desjardins et ceux de la concurrence.
- Produits d'assurances.
- Connaissance de l'environnement externe (clientèle, concurrence et marché).
- Connaissance des politiques, lois, normes et programmes gouvernementaux relatifs aux produits et services offerts.

Conditions particulières

Horaire de travail : Les heures de travail sont réparties entre **7 h 00 et 18 h 00**, du **lundi au vendredi**. Occasionnellement, les heures de travail peuvent se prolonger afin de satisfaire la clientèle. Possibilités de travailler les soirs et les fins de semaine selon les activités de représentation planifiées.

Lieu de travail : Centre de services financiers des pompiers (Siège social)
2600, boulevard St-Joseph Est, Montréal (Québec) H1Y 2A4
OU
Centre de services financiers des cols bleus
8457, avenue Papineau, Montréal (Québec) H2M 2G2

Statut de l'emploi : Permanent
Statut de l'employé : Temps plein

Nombre d'offre : 1

Niveau d'emploi : N7

Poste syndiqué : Oui

Mobilité : Oui (Le candidat doit posséder un permis de conduire)

Date d'affichage : 21 septembre au 6 octobre 2021 inclusivement, à 16 h 00

Date d'entrée en poste : À déterminer

Veillez transmettre votre candidature à :

Monsieur Robert Castonguay
Directeur général
Caisse Desjardins du Réseau municipal
2600, boulevard St-Joseph Est
Montréal (Québec) H1Y 2A4
robert.castonguay@desjardins.com
Tél. : 514 526.4971 poste 7312345

ET COPIE CONFORME À : Monsieur Mathieu Girard
Directeur, développement de marché
mathieu.j.girard@desjardins.com