

https://entouragesearch.com/?post_type=jobs&p=3776

Vice-Président, développement des affaires et marketing

Description

Désirant poursuivre sa croissance, Notre client est à la recherche d'un Vice-Président responsable du développement des affaires et du marketing. Le titulaire du poste aura à chapeauter une directrice du marketing et son équipe de 2 graphistes. Relevant du président, il sera membre du comité de direction et aura comme principales responsabilités d'établir des relations d'affaires avec de nouveaux partenaires, de recruter de nouveaux courtiers hypothécaires et de s'assurer que les liens avec les courtiers du client demeurent solides. Il doit aussi demeurer aux aguets d'alliances stratégiques et de voir les possibilités d'acquisitions. Le bureau chef est à St-Eustache et son personnel demeure aux alentours. La firme offre un mixte de télétravail et en présentiel.

Responsabilités

- Participer activement à la croissance de la compagnie en recrutant de nouveaux courtiers hypothécaires.
- Participer activement à développer les nouveaux produits et solutions innovatrices avec nos partenaires prêteurs.
- Établir une relation solide avec les courtiers et partenaires d'affaires existants et se tenir à l'affût de toute situation problématique ou opportunité d'amélioration de la qualité du service ou des produits offerts.
- Promouvoir et faire connaître les produits et services offerts par la compagnie aux courtiers.
- Communiquer efficacement à l'équipe de direction toute information critique au maintien d'une bonne relation d'affaires entre le client et ses courtiers.
- Établir et maintenir de fortes relations avec les partenaires corporatifs.
- Gestionnaire de la plateforme éducative; mettre à jour et créer de la nouvelle matière.
- Organiser des événements à l'intérieur de l'organisation; formations, congrès, voyages de performance et autres.
- En étroite collaboration avec le Vice-président Opérations, veillez à la bonne transition des nouveaux courtiers.
- Rester à l'affût des tendances innovatrices dans le secteur et du modèle d'affaires des autres institutions.
- Assister aux événements importants de l'industrie ainsi qu'à ceux offerts par Planiprêt aux courtiers du réseau.
- Maintenir à jour une liste complète de candidats potentiels.
- Être un membre actif du comité de direction et participer aux différents projets corporatifs établis.

Qualifications

- Formation universitaire de premier cycle jumelée à une dizaine d'années d'expérience dans la vente et le développement des affaires dans le secteur des services financiers.
- Connaissance approfondie de l'industrie du courtage hypothécaire au

Organisation d'embauche

Entourage RH

Type d'emploi

Temps plein

Durée d'emploi

Permanent

Secteur d'emploi

Ventes et Marketing

Lieu de travail

Laval, QC, Canada

Heures de travail

40 heures semaines

Date postée

20 juillet 2021

Québec et en Ontario est un atout. Antécédents reconnus d'atteinte ou de dépassement d'attentes en matière de développement des affaires ou d'objectifs de vente.

- Habileté reconnue à faire des présentations devant un public.
- Capacité de cibler efficacement les besoins et identifier les opportunités.
- Démontrer de la sincérité et de l'intégrité.
- De bonnes aptitudes de communication en français et en anglais sont cruciales.

Avantages sociaux

La compagnie offre également des assurances collectives