



Directeur de la souscription

Notre client, une institution financière québécoise située dans la région de Montréal, offre des produits financiers uniques et avantageux et participe au développement d'entreprises québécoises par le capital de développement. Notre client se distingue aussi par sa façon d'établir des partenariats financiers avec les entreprises ainsi que sa façon de participer à leur développement tout en mettant de l'avant des valeurs empreintes d'intégrité, de transparence, de développement durable et participatif des collectivités. Soucieuse de consolider ses marchés naturels et de développer sa capacité à lever des nouveaux capitaux, elle souhaite s'adjoindre les services d'une personne qualifiée, expérimentée et capable de relever les nombreux défis du poste de directeur de la souscription.

Relevant du directeur général, le directeur de la souscription sera responsable des équipes ayant la tâche d'organiser les campagnes de souscription dans les marchés naturels et de développer des stratégies afin de pénétrer des milieux susceptibles de devenir des partenaires et des actionnaires de l'institution. Parallèlement, il devra aussi s'assurer du fonctionnement et du développement de l'équipe d'administration et du service à la clientèle afin de maintenir un haut taux de satisfaction des clients actuels et de faciliter le travail de développement et la fidélisation des nouveaux clients. La personne choisie devra accomplir avec succès les tâches suivantes :

- ▶ Assure la complète responsabilité de la planification, de l'organisation, de la direction et du contrôle de la gestion des ressources mises à sa disposition par l'organisation;
- ▶ Développe et suit le budget mis en place, en expliquant les écarts et met en place les actions correctives pour le respecter ;
- ▶ Développe, présente et applique un plan stratégique et tactique visant à développer de nouveaux partenariats et de nouveaux marchés ;
- ▶ Assure la responsabilité ultime du maintien et du développement de la satisfaction des clients ;
- ▶ Met en place et/ ou applique les procédures, standards et indicateurs liés à la satisfaction des clients de façon à l'évaluer constamment et éventuellement à l'améliorer ;
- ▶ Met en place les initiatives pertinentes afin d'assurer le développement des membres de ses équipes et assure le maintien de conditions stimulantes et un climat de travail sain et efficace ;
- ▶ Gère la performance des membres de l'équipe ;
- ▶ Développe les analyses de marchés et les réflexions porteuses afin de s'assurer du développement à long terme de la souscription ;
- ▶ Agit comme agent de changement auprès des équipes de travail afin de les guider vers le succès à long terme et l'atteinte des objectifs ;
- ▶ Participe activement au comité de direction à titre de membre responsable des fonctions développement des affaires et service à la clientèle ;



Affichage de poste

Formation requise

Détenir un baccalauréat en administration des affaires ou dans une concentration pertinente est un minimum afin de se qualifier pour ce poste. Être titulaire d'une maîtrise en administration, ou dans une autre discipline pertinente pour ce poste constitue un atout indéniable.

Expérience requise

Une expérience minimale de quinze ans dans le domaine de la gestion incluant une gradation de postes de gestion dont 7 ou 8 ans dans un poste de direction d'une unité d'affaires est aussi requise. Le fait de détenir une expérience de gestion au sein d'une organisation oeuvrant dans le domaine des services financiers, du capital de développement, du développement économique, du développement régional, du développement coopératif et associatif, le tout dans une perspective de développement durable, constitue un atout fort important dans l'attribution de ce poste.

De plus, l'expérience du candidat sélectionné, devra pouvoir démontrer des réalisations, tant dans les domaines du développement des affaires que de l'administration du service à la clientèle.

Habilités et connaissances requises

- ▶ Leadership solide et maintes fois démontrés ;
- ▶ Grande aisance en matière de communication, grande capacité à promouvoir et à défendre des idées et des opinions ;
- ▶ Excellentes habiletés relationnelles et sociales;
- ▶ Très bonnes habiletés de communication et de rédaction;
- ▶ Grande versatilité, capable de s'adapter à différents types de milieux et d'interlocuteurs ;
- ▶ Bonnes habiletés politiques et stratégiques ;
- ▶ Très à l'aise dans la gestion des opérations administratives d'un service à la clientèle et dans l'amélioration continue ;
- ▶ Solide connaissance du développement des affaires, du cycle de vente et des rouages opérationnels d'un service à la clientèle ;
- ▶ Connaissance des produits et services financiers, idéalement de la planification financière personnelle et de la fiscalité des particuliers ;
- ▶ Grande capacité à exercer un rôle de leader et à développer son influence ;
- ▶ Connaissance du milieu associatif québécois, du monde des affaires et du développement économique.

Ce poste est disponible **dès maintenant** et le processus de recrutement est actuellement en cours.

Afin de postuler, veuillez communiquer avec :

**Madame Mélanie Gendron, CRHA
Conseillère en recrutement de cadres
Desnoyers ressources & conseils inc.**

mgendron@desnoyersconseils.com

Téléphone : 514 935-1111

www.desnoyersconseils.com



Seules les personnes sélectionnées seront contactées. L'emploi du masculin vise à alléger le texte.
Notre cliente souscrit à des pratiques d'équité en matière d'emploi.