



Conseiller Principal PME

Être au cœur des relations avec les clients de premier plan

À la Banque CIBC, nous bâtissons une banque axée sur les relations pour un monde moderne. Depuis plus de 150 ans, nos équipes des centres bancaires aident nos clients à réaliser leurs ambitions. Nous les avons aidés à devenir propriétaires de maison, à bâtir leur entreprise et à assurer leur avenir financier. Nous avons besoin de professionnels talentueux et passionnés qui s'engagent à faire ce qu'il faut pour nos clients. Aidez-nous à maintenir la tradition.

À titre de conseiller principal PME ou de conseillère principale PME, vous offrirez des solutions de produits souples et novatrices, une expertise spécialisée et des conseils opportuns pour aider les clients à atteindre leurs objectifs. Vous approfondirez les relations avec les clients qui nécessitent plusieurs solutions d'affaires complexes, notamment des solutions de gestion de trésorerie, des diagnostics de trésorerie, l'élaboration de solutions de crédit et l'élaboration de propositions pour répondre aux besoins des clients.

Grâce aux relations que vous établissez avec nos clients, en fonction de leurs besoins, vous en viendrez à comprendre leurs objectifs personnels et d'affaires à court et à long terme et à repérer des occasions d'approfondir davantage la relation avec la Banque CIBC. L'accent est mis sur la satisfaction des besoins d'affaires et personnels pour répondre à leurs besoins en matière de finance, de crédit et de placement. Il s'agit d'une relation fondée sur la confiance, le travail d'équipe et la responsabilisation.

Expérience professionnelle

Un conseiller principal PME ou une conseillère principale PME est une personne qui :

Attributs

- Établit de solides relations
- Influence les autres et obtient l'accord des parties intéressées
- Pense de façon critique et exécute de façon réfléchie
- Prend l'initiative de gérer les situations complexes des clients
- A un grand souci du détail
- Réoriente la stratégie en fonction de l'évolution des environnements

Complexité de la clientèle

- Mobilise les partenaires pour améliorer les discussions avec les clients sur la planification, comme la gestion de trésorerie, les prêts et la transition du patrimoine
- Participe à des discussions intergénérationnelles avec les familles
- Établit des plans complets fondés sur diverses structures de revenu
- Gère ou soumet à autrui de façon appropriée les questions liées à la planification fiscale et successorale ou aux clients non résidents

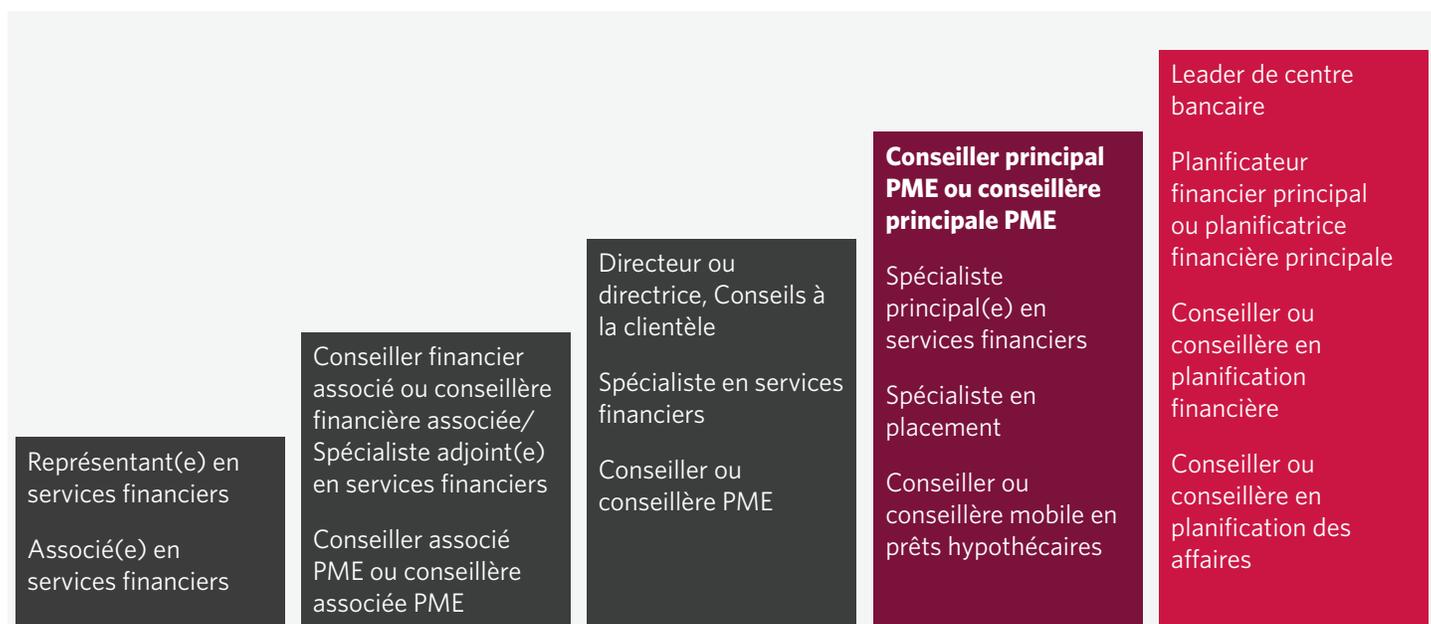
Agrément

- Vous avez un agrément à jour et en règle pour le permis de l'AMF, avez réussi le cours du Fonds d'investissement au Canada (CFIC) ou le Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada (CCVM) aux fins de l'obtention du permis de l'Autorité des marchés financiers (AMF), et portez le titre de conseiller en retraite (CR). La réussite des cours Placements et fiscalité - Québec (0774) et Aspects juridiques et éthiques de la planification financière (0790) de CSI et de l'ICB est un atout.

Knowledge and experience

- A 2 à 3 ans d'expérience en services-conseils dans la gestion de 150 relations, en mettant l'accent sur les relations d'affaires
- Présente avec assurance une proposition de valeur solide et offre un niveau de service à la clientèle démontrant qu'il s'agit d'un conseiller chevronné
- A la capacité d'interpréter et d'analyser efficacement les états financiers
- Conseils spécialisés et planification pour les clients des Services bancaires personnels et PME ayant des besoins de trésorerie complexes
- Comprend comment les solutions de gestion de trésorerie répondront aux besoins particuliers d'un client d'affaires
- Élabore des solutions de crédit pour répondre adéquatement aux besoins d'emprunt et respecter les politiques de gestion du risque de la Banque CIBC
- Négocie pour les clients et peut structurer une solide analyse de rentabilité
- Établit de façon proactive des liens d'affaires dans la communauté avec les propriétaires et les voisins, tout en élargissant ses centres d'influence personnels
- Explique des concepts de placement complexes et des renseignements sur le marché aux clients et aux collègues en des termes faciles à comprendre
- Collabore avec des partenaires et repère des occasions de recommandation pour atteindre les objectifs des clients
- Utilise son expérience pour encadrer les membres de l'équipe alors qu'ils perfectionnent leurs connaissances et leurs compétences
- A acquis des connaissances sur les produits et services d'entreprise
- Gère les activités quotidiennes tout en exécutant un plan d'affaires annuel

Réalisez vos ambitions professionnelles



[Pour en savoir plus sur la façon dont nous aidons les clients à planifier les choses les plus importantes de leur vie](#)