

SENIOR COMMERCIAL ACCOUNT MANAGER – Montreal East

Do you have a passion for business development and a well-established network in Montreal East? Join the only bank dedicated exclusively to entrepreneurs and make an impact on the Canadian economy.

POSITION OVERVIEW

We are looking for a senior commercial account manager who will leverage their interpersonal strengths and network to generate new business opportunities while managing a portfolio of existing clients. Your main objective: to have an impact on the success of entrepreneurs with sales between \$3M and \$25M through our financing solutions and advisory services adapted to their needs. If you are looking for an organization that invests in your talent, this is your opportunity to join our committed and diverse team.

CHALLENGES TO BE MET

In a typical week, you would:

- Meet with entrepreneurs, clients and prospects, and discuss the specifics of their business in order to identify the issues, provide them with advice and identify, if applicable, a BDC service offering appropriate to their needs;
- Execute your action plan, which is aligned with the Business Centre's objectives. This will allow you to ensure the growth and retention of current clients in your portfolio while acquiring new clients and creating a business opportunity pipeline;
- Analyze, negotiate and present financing proposals while exercising credit judgement;
- Be active in the local business community by networking within various associations and chambers of commerce in order to develop business relationships and obtain references that will facilitate new client acquisition.

WHAT WE ARE LOOKING FOR

If you can answer **YES** to the following questions, you may be just the person we are looking for:

- Do you have a bachelor's degree in commerce or business administration?
- Do you have a keen interest in entrepreneurship, with 3 to 5 years of relevant experience in commercial credit or in business analysis and development, and a good understanding of the business world?
- Do you have a demonstrated ability in business development and delivering on your objectives?
- Do your clients and business contacts remember you because your advice works and you provide outstanding customer service?
- Are you a team player who creates lasting and trusting relationships with your peers, business contacts and external partners?
- Are you a strong negotiator who is focused on results?

A valid driver's licence and access to a vehicle is required.

DIRECTEUR DE COMPTES COMMERCIAUX PRINCIPAL - Est de Montréal

Tu as une passion pour le développement des affaires et un réseau déjà bien établi dans l'Est de Montréal? Rejoins la seule banque uniquement dédiée aux entrepreneur.es, pour avoir un impact sur l'économie canadienne.

APERÇU DU POSTE

Nous sommes à la recherche d'un.e directeur.trice de comptes commerciaux principal.e qui mettra sur ses forces relationnelles et son réseau pour générer de nouvelles opportunités d'affaires tout en gérant un portefeuille de clients existants. Votre principal objectif; avoir de l'impact sur la réussite d'entrepreneurs dont le chiffre d'affaires se situe entre 3M\$ et 25M\$ grâce à nos solutions de financement et services-conseils adaptés à leurs besoins. Si vous recherchez une organisation qui investit dans votre talent, c'est l'occasion de rejoindre notre équipe engagée et diversifiée.

LES DÉFIS QUI VOUS ATTENDENT

Voici à quoi ressemble une semaine-type :

- Vous rencontrez des entrepreneurs, clients et prospects, et vous discutez des particularités de leur entreprise afin de soulever les enjeux, fournir des conseils et identifier, s'il y a lieu, une offre de service BDC appropriée à leurs besoins d'affaires;
- Vous mettez à exécution votre plan d'action aligné aux objectifs du Centre d'affaires. Ceci vous permettra d'assurer la croissance et la rétention des clients actuels de votre portefeuille tout en procédant à l'acquisition de nouveaux clients et à la création d'un pipeline d'opportunités d'affaires;
- Vous analysez, négociez et présentez des propositions de financement en exerçant un jugement de crédit;
- Vous êtes actif.ive dans le milieu des affaires local en réseautant au sein de diverses associations, chambres de commerce dans le but de développer des relations d'affaires et de solliciter des références qui faciliteront l'acquisition de nouveaux clients.

CE QUE NOUS RECHERCHONS

Si vous pouvez répondre **OUI** aux questions suivantes, vous pourriez être la personne que nous recherchons :

- Vous détenez un Baccalauréat en commerce ou en administration des affaires ?
- Vous êtes passionné.e par l'entrepreneuriat, avez 3 à 5 ans d'expérience pertinente en crédit commercial ou en analyse et en développement des affaires, ainsi que de bonnes connaissances du milieu des affaires ?
- Vous avez une aptitude manifeste pour le développement des affaires et des réalisations concrètes d'objectifs à votre actif ?
- Vos clients et relations d'affaires se souviennent de vous en raison de la justesse de vos conseils ainsi que de votre service à la clientèle hors pair ?
- Vous faites preuve d'esprit d'équipe et établissez des relations durables et de confiance tant avec vos pairs qu'avec des contacts d'affaires et des partenaires externes?
- Vous avez d'excellentes capacités de négociation et êtes axé.e sur les résultats?

Un permis de conduire valide ainsi que l'accès à un véhicule est requis.