



Représentant(e) en services financiers

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.

Nos représentants en services financiers (RSF) soutiennent les clients personnels et d'affaires. En travaillant avec une équipe engagée dans un environnement de centre bancaire dynamique, vous cultiverez une compréhension approfondie des besoins de vos clients en leur recommandant des solutions simples et personnalisées qui les aideront à atteindre leurs objectifs financiers.

Il s'agit de bien plus que des prêts et des placements. Il s'agit d'élaborer un plan pour les événements de la vie les plus importants de chaque client. Il s'agit d'établir des relations fondées sur la confiance, le travail d'équipe et la responsabilisation.

Expérience professionnelle

Un représentant ou une représentante en services financiers prospère est une personne qui :

Attributs

- Est attentionnée
- A la capacité d'utiliser le changement positif
- Est axée sur les objectifs
- Écoute activement et communique bien
- Est concentrée et a le souci du détail
- Est motivée à atteindre ses objectifs et à réaliser ses mandats

Complexité de la clientèle

- Établit de façon proactive des relations approfondies et durables avec les clients
- Accueille les clients sans rendez-vous dans un centre bancaire
- Comprend les produits bancaires courants
- Possède une connaissance de base des besoins bancaires de l'entreprise
- Peut gérer les besoins des clients personnels et d'affaires

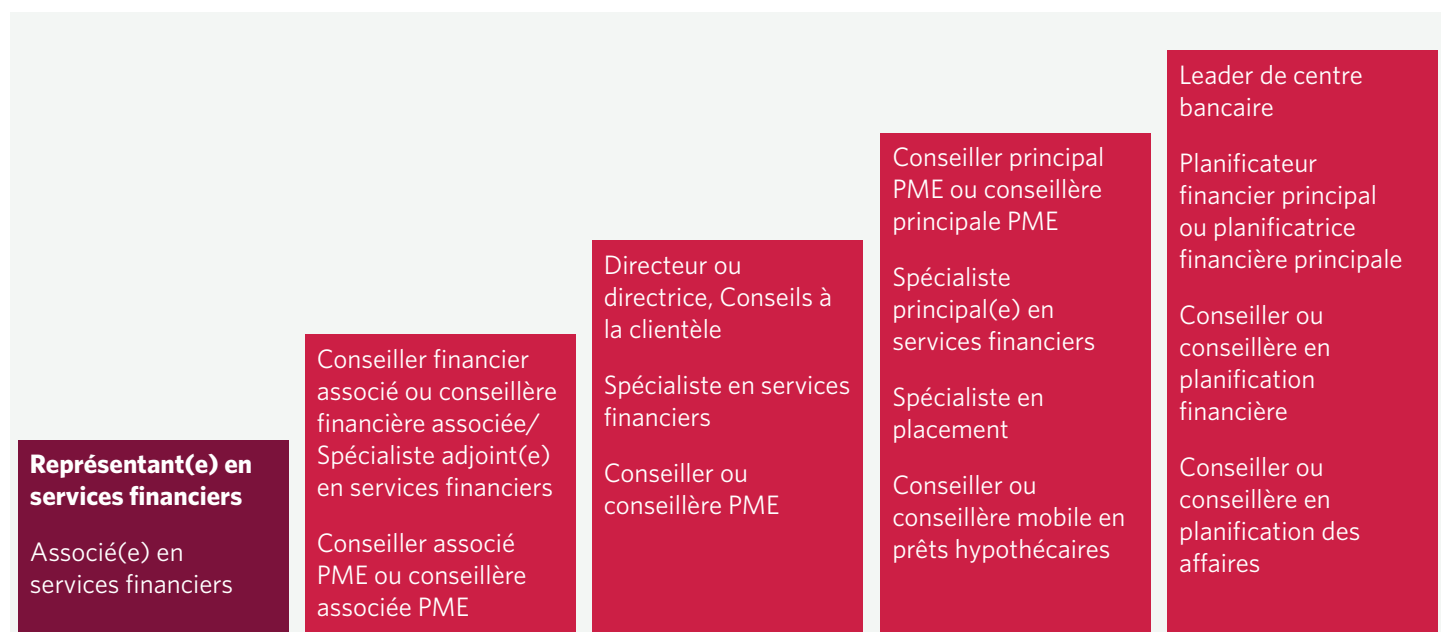
Agrément

- Vous avez un agrément à jour et en règle en fonds communs de placement (réussite du Cours sur le commerce des valeurs mobilières ou du cours Fonds d'investissement au Canada)

Connaissances et expérience

- A un an d'expérience dans la collaboration avec les clients et l'atteinte de résultats de vente
- Est passionnée par la prestation de conseils pour répondre aux besoins des clients
- Est à l'aise de communiquer de façon proactive avec les clients et de découvrir des occasions
- Pose les bonnes questions pour comprendre les besoins d'un client et trouve les bonnes solutions
- A la capacité de rester en contact avec plusieurs clients dans un environnement dynamique
- Utilise la technologie pour répondre aux besoins des clients et s'adapte aux mises à jour
- Comprend les processus de conformité et la façon d'atténuer le risque

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