

BMO Groupe financier s'engage à offrir un milieu de travail inclusif, équitable et accessible. Encourager la diversité nous permet de tirer notre force de nos gens et de nos différents points de vue.

Notre entreprise

Le groupe Particuliers et entreprises est l'entité par l'intermédiaire de laquelle BMO Groupe financier offre des services bancaires aux particuliers ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises au Canada. Nos clients, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises, ont accès à un large éventail de produits et de services bancaires dans nos succursales, par l'intermédiaire de notre réseau de guichets automatiques, par Internet et par téléphone.

Sommaire du poste

En qualité de planificateur financier, vous vous emploierez à accroître la fidélisation de la clientèle et la part de marché; à cette fin, vous répondrez aux besoins en matière de placement des clients et leur offrirez une planification financière et des conseils financiers de grande qualité. Vous aurez ainsi la possibilité de mettre à profit vos compétences en matière de vente et d'aider les clients à atteindre leurs objectifs de placement et de retraite.

Outre ce qui précède, vous :

- communiquer de façon proactive avec les clients d'une liste de portefeuilles spécialisés de BMO pour établir le profil de leurs besoins en matière de placement, pour revoir leurs placements et objectifs de placement et leur proposer des services de planification des placements et de la retraite;
- développerez les relations d'affaires actuelles de BMO en consolidant les actifs à investir des clients bien nantis afin d'accroître la part de portefeuille de BMO;
- collaborerez avec d'autres collègues de la succursale pour offrir un service hors pair aux clients des services de gestion du patrimoine et satisfaire leurs besoins financiers, notamment en leur recommandant nos partenaires en ligne et nos partenaires des services de courtage et de la Banque privée.

Le titulaire du poste est appuyé par un conseiller en ventes à plein temps et relève du personnel de gestion attribué aux placements.

Connaissances et compétences

Passion pour la planification financière et le service à la clientèle

Réussite éprouvée sur le plan de la vente dans le secteur des services financiers

Expérience en matière de planification des placements et de la retraite

Capacité éprouvée d'établir, d'entretenir et d'indiquer des relations à l'interne et à l'externe

Formation et agrément

- Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada
- Doit être autorisé à vendre des fonds d'investissement (ACCFM ou AMF)
- Un agrément ou un titre de planificateur financier est un atout, toutefois, il est possible que nous acceptions de former les candidats présentant un potentiel élevé et possédant des antécédents manifestes d'excellence en matière de ventes et de service à la clientèle
- Atout : Titre de planificateur financier agréé
ou l'un des atouts suivants :
 - titre de planificateur financier personnel;
 - Cours Notions essentielles sur la gestion de patrimoine + supplément sur la planification financière;
 - Cours sur la planification financière;
 - Planification financière I et II.
- Titre de planificateur financier de l'IQPF

BMO Groupe financier remercie tous les candidats. Veuillez noter que nous communiquerons uniquement avec les candidats que nous rencontrerons en entrevue.

Conditions de travail : Heures variées afin de s'adapter aux horaires des clients et à la demande saisonnière, déplacements occasionnels à des endroits qui conviennent aux clients.

Rémunération :

- Salaire de base concurrentiel
- Commission selon le chiffre d'affaires personnel (payée mensuellement) qui équivaut à plus de 50 % de la rémunération totale
- prime d'équipe annuelle

BMO Groupe financier remercie tous les candidats. Veuillez noter que nous communiquerons uniquement avec les candidats que nous rencontrerons en entrevue.