



Indigenous.Link

Canada's fastest growing Indigenous career portal, Careers.Indigenous.Link is pleased to introduce a new approach to job searching for Indigenous Job Seekers of Canada. Careers.Indigenous.Link brings simplicity, value, and functionality to the world of Canadian online job boards.

Through our partnership with Indigenous.Links Diversity Recruitment Program, we post jobs for Canada's largest corporations and government departments. With our vertical job search engine technology, Indigenous Job Seekers can search thousands of Indigenous-specific jobs in just about every industry, city, province and postal code.

Careers.Indigenous.Link offers the hottest job listings from some of the nation's top employers, and we will continue to add services and enhance functionality ensuring a more effective job search. For example, during a search, job seekers have the ability to roll over any job listing and read a brief description of the position to determine if the job is exactly what they're searching for. This practical feature allows job seekers to only research jobs relevant to their search. By including elements like this, Careers.Indigenous.Link can help reduce the time it takes to find and apply for the best, available jobs.

The team behind Indigenous.Link is dedicated to connecting Indigenous Peoples of Canada with great jobs along with the most time and cost-effective, career-advancing resources. It is our mission to develop and maintain a website where people can go to work!

Contact us to find out more about how to become a Site Sponsor.

Corporate Headquarters:

Toll Free Phone: (866) 225-9067

Toll Free Fax: (877) 825-7564

L9 P23 R4074 HWY 596 - Box 109

Keewatin, ON P0X 1C0

Job Board Posting



Careers.Indigenous.Link

Date Printed: 2024/06/30

Cheffe ou chef, Services aux partenaires, Scotia iTRADE (Gestion de patrimoine Canada) - Montréal QC

Job ID	200811-fr_CA-9293	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=200811-fr_CA-9293	
Company	Scotiabank	
Location	Toronto, ON	
Date Posted	From: 2024-06-28	To: 2050-01-01
Job	Type: Full-time	Category: Finance

Description

Numéro de la demande: 200811

Rejoignez une équipe gagnante, engagée et axée sur les résultats qui évolue dans une culture inclusive et de haut rendement. Fonctions

La personne titulaire de ce poste contribue au succès global de l'équipe Ventes et partenariats de Scotia iTRADE au Canada, en s'assurant que les objectifs, initiatives et plans individuels appuient les stratégies d'affaires et les objectifs de cette équipe. Elle veille aussi à ce que toutes les activités respectent la réglementation en vigueur ainsi que les politiques et procédures internes. En tant que membre de l'équipe Ventes et partenariats, cette personne est un point de contact clé pour les partenaires de la Banque Scotia qui ont des questions sur les services de Scotia iTRADE. Afin d'assurer un service rapide et efficace, elle est chargée de participer aux enquêtes hautement prioritaires des partenaires, de répondre aux questions de tous les canaux concernant les crédits accordés pour les ventes en lien avec Scotia iTRADE et de faire un suivi proactif pour les approbations des comptes ayant fait l'objet d'une recommandation par les partenaires. Elle cherche également des occasions d'offrir d'autres services aux partenaires et aux clients, en fonction de leurs besoins. Elle adhère activement à la stratégie du secteur d'activités, qui consiste à promouvoir une culture axée sur la clientèle, contribuant ainsi directement à la réussite et à la rentabilité de l'entreprise. Responsabilités: Promouvoir une culture axée sur la clientèle afin d'approfondir les relations avec elle et mettre à profit les relations larges, les systèmes et les connaissances de la Banque. Tenir compte de la culture du risque et de l'appétence au risque de la Banque Scotia dans le cadre des activités et des décisions quotidiennes. Travailler activement, avec efficacité et efficacité dans son domaine, conformément aux valeurs de la Banque Scotia, son code d'éthique et ses principes directeurs en matière de vente, tout en s'assurant de la convenance, du respect et de l'efficacité des contrôles d'activités quotidiennes afin que l'entreprise respecte ses obligations en matière de risque opérationnel et de risque lié; la conformité, la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement d'activités terroristes, et l'éthique. Promouvoir un environnement de travail hautement productif et inclusif. Répondre aux demandes de renseignements des partenaires en prenant en charge les enquêtes et les recours hiérarchiques hautement prioritaires: Assumer la responsabilité du processus au complet et répondre à toutes les demandes en proposant des solutions pertinentes. Donner suite aux courriels prioritaires qui présentent des demandes de solution rapide et de suivi. Régler les problèmes rapidement et efficacement en faisant preuve de jugement, en faisant appel à la direction ou d'autres partenaires internes, au besoin. Servir d'experte ou d'expert en la matière (EM) en proposant des solutions adéquates et en maintenant constamment des normes strictes de communication au travail. Relever les occasions de valeur ajoutée en faisant la promotion du contenu interne ou externe et en sensibilisant davantage les partenaires aux principales ressources en libre-service (pour les partenaires et les clients). Agir comme personne-ressource principale lors du processus de

traitement des crédits de vente; Comprendre le processus des crédits de vente et le rôle que joue l'équipe des Services aux partenaires dans le maintien de relations solides; Offrir du soutien aux partenaires dont les demandes doivent faire l'objet d'une enquête approfondie sur le traitement des crédits de vente; Repérer les occasions qui nécessitent un rajustement manuel après la validation des renseignements préliminaires.

Participer à l'intégration et à l'acquisition des clients en prenant des mesures de suivi; Communiquer avec les clients et les partenaires au sujet des comptes qui ne sont pas en règle et transférer les demandes refusées, le cas échéant; Assurer la liaison entre les opérations et les clients de grande valeur qui sont recommandés par un partenaire, pour assurer le bon déroulement des processus; Faciliter le processus d'approbation en vérifiant l'avancement des éléments en attente; Agir comme experte ou expert en la matière en fournissant aux partenaires et aux clients des commentaires clairs sur les documents iTRADE. Perfectionnement personnel et esprit d'équipe; Prendre en main son plan de perfectionnement personnel et travailler avec la direction pour développer les compétences, aptitudes et comportements nécessaires à l'atteinte de ses objectifs; Contribuer au moral de l'équipe et au maintien de relations harmonieuses entre les employés en interagissant de manière positive avec la direction et les membres de l'équipe Ventes et partenariats; Participer à la mise en œuvre de changements avec l'équipe tout en apprenant et en mettant en pratique les nouveaux processus, les nouvelles procédures et la technologie ciblées / expertises

- Titres postsecondaires en commerce, en administration des affaires ou en planification financière, un atout.
- Deux ou trois ans d'expérience dans le secteur, un atout;
- Expérience en recherche d'occasions de recommandation;
- Expérience en courtage en ligne, un atout, et excellente compréhension du secteur des placements;
- Grand souci du détail et capacité à gérer les risques pour l'entreprise;
- Capacité à finir et atteindre des objectifs, et à travailler de façon autonome;
- Excellentes aptitudes en communication et en relations interpersonnelles;
- Connaissance des processus de traitement et des fonctions du soutien administratif;
- Capacité à apprendre de nouvelles techniques avec rapidité; et précision;
- Capacité à s'adapter à un environnement de travail et à des fonctions susceptibles de changer selon la situation et les directives de la direction;
- Connaissance approfondie des procédures relatives au règlement de titres;
- Excellentes compétences en gestion du temps et des priorités pour assurer un service téléphonique et le respect des normes de service établies;
- Grande volonté de fournir une expérience client exceptionnelle;
- Maîtrise d'une autre langue, un atout: anglais, cantonais ou mandarin;
- Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada (CCVM), un atout.

Conditions de travail

Dans un milieu aussi dynamique que les centres de contact, de nombreux facteurs peuvent contribuer au stress mental et physique:

- La volatilité des marchés financiers;
 - De nombreuses priorités souvent conflictuelles, des délais serrés pour répondre aux demandes ou résoudre des problèmes, des relations avec des clients importants et le changement d'information très sensible;
 - La hausse occasionnelle des volumes d'appels et du temps d'attente pour les clients;
 - Un nombre élevé de demandes variées provenant de partenaires internes et de clients qui nécessitent une réponse immédiate; divers problèmes ou demandes ayant trait aux comptes, aux opérations, aux produits et au service en général.
- Il s'agit d'un emploi sédentaire (téléphone, unions, écran) qui nécessite l'utilisation quotidienne et régulière de l'ordinateur et d'Internet. L'horaire varie normalement en fonction des besoins internes et du volume de travail (quarts

de soir et certains jours fériés).ÜConformément à l’évaluation des besoins linguistiques effectuée par la Banque Scotia, le candidat retenu doit pouvoir communiquer en anglais et en français. Il devra collaborer étroitement avec d’autres groupes du siège social qui travaillent principalement en anglais, il relèvera d’un gestionnaire du siège social qui est un anglophone et il servira une clientèle anglophone. ÜEmplacement(s): Canada : Ontario : Toronto || Canada : Québec : Montreal

La Banque Scotia compte parmi les chefs de file du secteur bancaire au Canada et des fournisseurs de services financiers dans les Amériques. Nous sommes là pour l’avenir de tous. Nous contribuons à la réussite de nos clients, de leur famille et de leur collectivité en offrant des conseils et une vaste gamme de produits et de services, dont des services bancaires aux particuliers, aux entreprises et aux sociétés, des services bancaires privés, d’investissement et de gestion de patrimoine ainsi que des services liés aux marchés des capitaux.

Nous valorisons les compétences et les expériences uniques que chacun apporte à la Banque et nous nous engageons à offrir un environnement inclusif et accessible pour tous. Si vous avez besoin de mesures d’adaptation durant le processus de recrutement et de sélection (p. ex. un lieu d’entrevue accessible, des documents dans un autre format, un interprète de la langue des signes ou une technologie d’assistance), veuillez en informer notre équipe de recrutement. Pour obtenir du soutien technique, cliquez ici. Les candidats doivent postuler directement en ligne. Nous remercions tous les candidats de leur intérêt pour la Banque Scotia; cependant, nous communiquerons uniquement avec les personnes retenues pour une entrevue.

For more information, visit [Scotiabank for Cheffe ou chef, Services aux partenaires, Scotia iTRADE \(Gestion de patrimoine Canada\) - Montréal QC](#)