



# 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: 2024/05/19

## Senior Account Manager/ Directeur/trice De Comptes Commerciaux Principal/e

**Job ID** B8-47-D2-1C-D8-A9

### Web Address

<https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=B8-47-D2-1C-D8-A9>

**Company** BDC

**Location** Vancouver, British Columbia

**Date Posted** From: 2021-06-07 To: 2021-12-04

**Job** Type: Full-time Category: Finance

**Languages** English

### Description

We are looking for a Senior Commercial Account Manager who will leverage his or her 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 \$2M and \$10M 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 more than 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

We're a different kind of bank. We're go getters. Innovators. Growth engineers. If you want to join an organization that is one of the top 100 employers in Canada, apply today!

---

## APERÇU DU POSTE

Nous sommes à la recherche d'un directeur ou d'une directrice de comptes commerciaux qui misera 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 2M\$ à 10M\$ 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 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 par l'entrepreneuriat, avez plus de 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 sur les résultats

Nous ne sommes pas une banque comme les autres, nous sommes passionnés, innovateurs et des ingénieurs de croissance. Si vous souhaitez rejoindre une organisation qui figure parmi les 100 meilleurs employeurs au Canada, posez votre candidature dès aujourd'hui !

## How to Apply

Click Apply Now!