



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.Link's 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: 2024/05/05

Manager, Business Centre / Directeur/trice De Centre D'affaires

Job ID	F5-82-53-03-C9-62	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=F5-82-53-03-C9-62	
Company	BDC	
Location	Fraser Valley , British Columbia	
Date Posted	From: 2021-06-07	To: 2021-12-04
Job	Type: Full-time	Category: Finance
Languages	English	

Description

As the Manager, Business Centre, you will use your leadership and knowledge to make a real impact on the success of Canadian entrepreneurs. You will develop strategies to support clients in Fraser Valley. Your role will focus on maintaining an engaged and diverse team, managing the risk and profitability of the portfolio as well as ensuring a strong market presence. If you're looking for an organization that invests in your talent, this is your opportunity.

CHALLENGES TO BE MET Leadership & People

- â€¢ Accountable to ensure appropriate level of depth and skill set by using the levers (hire, develop, coach and motivate employees) to deliver balanced profitable growth

- â€¢ Develop and implement a business center sales/marketing plan to support a portfolio growth strategy for Financing and Consulting for the Fraser Valley territory, and manage business activity

Results, Sales & Relationships

- â€¢ Actively plan and develop client acquisition strategies that lead to results and manage key professional relationship to ensure a consistent flow of activities

- â€¢ Keep abreast of local business opportunities while maintaining an active profile in the business community through participation in associations such as Chambers of Commerce, Boards of Trade, etc.

- â€¢ Manage business centre activities via the team to achieve/exceed results by regularly assessing the quality/quantity of loans and the portfolio, pipeline progress, product results, activity distribution and client satisfaction

Transactions, Portfolio, Risk & Profitability

- â€¢ Recommend or decline loan applications, administration and disbursements within established parameters and ensure a high caliber of credit analysis and due diligence on all transactions with strong focus on credit risk, profitability and quality

- â€¢ Proactively manage high-risk clients and communicate with internal partners to restructure deals, remediate risks and minimize loss

- â€¢ Effectively manage the Profit and Loss statement of the Fraser Valley business centre, the portfolio growth, its efficiency, risk level and pricing of transactions

WHAT WE ARE LOOKING FOR

- â€¢ Bachelor's degree in commerce or business administration

- â€¢ Experience leading a highly skilled and experienced team

- â€¢ Excellent interpersonal skills, with an ability to work highly collaboratively with stakeholders and partners, both internal and external

- â€¢ Strong credit acumen coupled with a sound understanding of credit policies and practices

- â€¢ Ability to coaching team members to develop their skills and further their personal and professional development

- â€¢ Demonstrated strength in business development and customer relationship management skills

- â€¢ Ability to actively address and resolve situations where potential risks are identified

- â€¢ Ability to maintain sound account management practices and a profitable loan portfolio

- â€¢ Attention to detail, good time management and priority setting skills to meet critical deadlines

- â€¢ Strong business acumen, including thorough understanding of the dynamics of the SME environment

We are looking for a forward thinker, someone who is accountable and achievement oriented. 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!

En tant que directeur/trice, Centre d'affaires, vous utiliserez votre leadership et vos connaissances pour avoir un impact réel sur le succès des entrepreneurs canadiens. Vous développerez des stratégies pour soutenir les clients de Fraser Valley. Votre rôle consistera à maintenir une équipe engagée et diversifiée, à gérer le risque et la rentabilité du portefeuille ainsi qu'à assurer une forte présence sur le marché.

LES DÂ%FIS QUI VOUS ATTENDENT Leadership et employÃ©s

- â€¢ Utiliser les leviers (embauche, formation, encadrement et motivation des employÃ©s) afin de disposer du savoir-faire et des compétences nécessaires pour assurer une croissance rentable et équilibrée

- â€¢ Définir et exécuter un plan de vente/marketing pour le centre d'affaires qui appuie la stratégie de croissance du portefeuille dans le domaine des services de financement et de consultation sur le territoire du centre, et qui cadre avec la stratégie régionale, en plus de gérer les activités d'affaires

RÃ©sultats, ventes et relations clients

- â€¢ Planifier et élaborer activement des stratégies d'acquisition de clients qui donnent des résultats et gérer les principales relations professionnelles afin d'assurer un flux d'activités constant

- â€¢ Se tenir au courant des occasions d'affaires au niveau local tout en maintenant un profil actif dans le milieu des affaires par la participation à

des associations comme des chambres de commerce

• Gérer les activités du centre d'affaires effectuées par l'équipe afin d'atteindre voire de dépasser les objectifs, en évaluant régulièrement la qualité et la quantité des prêts, la qualité et le volume du portefeuille, les progrès du pipeline, les résultats quant aux produits, la répartition des activités ainsi que la satisfaction de la clientèle

Transactions, portefeuille, risque et rentabilité

• Recommander ou décliner des demandes, administrations et déboursements de prêt selon les critères établis et s'assurer que les analyses de crédit approfondies et un processus de diligence raisonnable rigoureux sont respectés pour toutes les transactions, en portant une attention particulière au risque de crédit, à la rentabilité et à la qualité

• Gérer de façon proactive les clients à risque élevé et communiquer avec les partenaires à l'interne pour restructurer les ententes, atténuer les risques et réduire les pertes au minimum

• Être responsable des résultats de l'unité opérationnelle, de la croissance du portefeuille et de son efficacité, du niveau de risque et de la tarification des transactions ainsi que des écarts entre les modèles de prévision (cote de risque, taux de perte prévu) et le rendement réel (qui reflète le discernement)

CE QUE NOUS RECHERCHONS

• Baccalauréat en commerce ou en administration des affaires

• Expérience en gestion d'équipe expérimentée et hautement qualifiée

• Excellentes compétences interpersonnelles, combinées à une capacité à travailler en étroite collaboration avec les parties prenantes et les partenaires, tant internes qu'externes.

• Capacité à offrir un encadrement à votre équipe afin de développer leurs compétences et de favoriser l'évolution de carrière

• Force démontrée en matière de développement d'affaires et de gestion de relations avec la clientèle.

• Bon jugement en matière de crédit, associé à une bonne compréhension des politiques et pratiques de crédit.

• Capacité d'aborder activement les situations où des risques potentiels sont identifiés

• Capacité à maintenir de bonnes pratiques de gestion des comptes et un portefeuille de prêts rentable.

• Bonnes compétences en matière de gestion du temps et de définition des priorités afin de respecter les échéances critiques.

• Sens aigu des affaires

• Compréhension approfondie de la dynamique de l'environnement des PME.

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!](#)