

Offre d'emploi

PenderFund Capital Management Ltd (« Pender ») est une société de placement indépendante appartenant à part entière à ses employés. Axée sur les placements de valeur, elle a été fondée en 2003 pour investir dans des entreprises émergentes du secteur technologique. Figurant parmi les sociétés jouissant d'une croissance fulgurante au Canada, nous avons pour objectif de représenter le premier choix des investisseurs qui cherchent à protéger et à faire fructifier leur capital. Forte de quelques employés passionnés par le monde du placement à ses débuts, l'entreprise a évolué pour devenir un milieu diversifié et inclusif pour ses cinquante employés; elle a pour mission d'engager des personnes hautement qualifiées, talentueuses et chevronnées.

Nous sommes à la recherche d'un ou d'une spécialiste hybride en vente de gros, habitant au Québec, qui travaillera au sein de l'équipe des ventes au détail afin d'accroître nos affaires. Le ou la candidate retenue aura la responsabilité de générer des ventes et de promouvoir l'expansion des affaires tout en veillant à la gestion des clients existants. La planification ainsi que la gestion efficace du territoire sont essentielles à l'atteinte des objectifs sur le plan de la vente, du budget et de la diversité des produits. Ce poste convient tout particulièrement aux personnes passionnées par le secteur des services financiers qui souhaitent œuvrer pour le compte d'une marque réputée aux rendements exceptionnels.

Parmi les principales responsabilités :

- Organiser des rencontres individuelles, de groupe ou de service avec les conseillers financiers afin de faire la promotion des produits de l'entreprise.
- Présenter les nouveaux fonds aux conseillers au moyen de présentations, de rencontres et d'expositions itinérantes. Apporter un soutien aux conseillers dans la mise en œuvre des stratégies d'expansion des affaires.
- Assurer le maintien d'une liste exhaustive de contacts/clients/clients potentiels, de concert avec l'équipe des ventes, et y contribuer.
- Établir et entretenir de nouvelles relations d'affaires.
- Effectuer toutes les activités de suivi reliées à ses propres engagements.
- De concert avec le grossiste en place, mettre au point un plan stratégique combiné sur une base trimestrielle afin d'accroître les ventes des conseillers au sein du territoire.
- À l'occasion, apporter son aide aux activités de suivi reliées aux engagements du grossiste en place.
- Travailler extensivement, dans un esprit d'équipe, afin de répondre ou dépasser les objectifs de vente de l'entreprise.
- Accorder temps et énergie à la maximisation des ventes issues de divers réseaux de distribution.
- Participer à des projets spéciaux, au besoin.

Compétences

- 3+ années d'expérience en vente dans le secteur financier.
- Bilingue, le français étant la première langue et l'anglais la deuxième.

- Volonté de mettre en œuvre de nouvelles idées créatives; motivation à dégager de bons résultats; dévouement et énergie; excellentes aptitudes en communication tant à l'oral qu'à l'écrit.
- Contribution individuelle, en mesure d'exceller en équipe.
- Intérêt et curiosité envers les marchés des capitaux et leur relation avec le secteur des fonds.
- Faculté à demeurer au fait des tendances passées, actuelles et futures dans le secteur des services financiers.
- Expérience avec les systèmes de gestion de la clientèle.
- Réussite d'un cours axé sur le secteur des services financiers (p. ex. : CSC, IFIC, CFA, CFP, CIM, etc.).
- Proactivité, initiative, facilité à trouver des solutions pour maximiser les ventes.
- En mesure de voyager extensivement.

Avantages pour vous

- Excellente rémunération (salaire de base et commissions concurrentiels) et avantages sociaux.
- Voyage à Vancouver deux fois par année pour la *National Sales Conference*, ainsi que pour recevoir de la formation en vente (occasion de réseauter avec des collègues à l'échelle nationale, une fois que les restrictions sur les déplacements seront levées conformément aux protocoles pour contrer la COVID-19).
- Formation continue pour développer ses connaissances sur les marchés, les produits et la mise au point des compétences en vente.

Notre engagement envers la diversité : nous avons pris conscience du fait que la diversité et l'inclusion contribuent à notre excellence. Nous ne sommes pas tous issus du secteur des services financiers, ce qui représente une des meilleures façons pour nous de veiller à notre diversité : nous apportons un savoir et une expérience fort variés pour gérer chaque situation qui se présente. Nous respectons les différences sans aucune discrimination, quelle qu'en soit la source, et accepterons les demandes de toutes les personnes qualifiées. Lorsque nous choisissons des candidats ou candidates, tant pour pourvoir un poste que pour offrir de la formation, une promotion ou tout autre avantage social, nous le faisons en fonction des aptitudes et habiletés. Si vous nécessitez des accommodements ou si vous avez des questions, veuillez nous en faire part.

Les candidats et candidates peuvent soumettre leur demande en envoyant leur curriculum vitae et une lettre de présentation par courriel à careers@penderfund.com. Nous accepterons les demandes tant et aussi longtemps que cette offre d'emploi sera affichée sur le site Web de Pender. Nous remercions tous ceux et celles qui nous achemineront leur demande. Toutefois, nous ne communiquerons qu'avec les candidates et les candidats sélectionnés pour passer à l'étape de l'entrevue.