

Le conseiller principal, Fiducies et successions

Le conseiller principal, Fiducies et successions est responsable de l'expansion des affaires au sein de la région qui lui est attribuée, en collaboration avec les partenaires internes et les centres d'influence externes, en vue de favoriser proactivement la croissance du secteur des fiducies et des successions

Tâches du titulaire

- Conclure suffisamment de nouvelles affaires pour atteindre les objectifs de vente des agences et des services fiduciaires relatifs aux affaires conclues.
- De manière proactive, établir des partenariats avec les représentants locaux de Gestion privée de patrimoine, de Wood Gundy, de Service Impérial ainsi qu'avec des avocats, des comptables et des centres d'influence locaux.
- Créer et mettre en œuvre un plan régional pour approvisionner les secteurs et accroître la sensibilisation à l'égard des produits de Compagnie Trust CIBC.
- Évaluer les nouvelles occasions d'affaires, recueillir tous les renseignements requis, déterminer les risques potentiels et proposer des stratégies d'atténuation des risques.
- Recommander proactivement des bénéficiaires aux partenaires de la CIBC afin de conserver les fonds au sein de la Banque.
- Accroître les connaissances professionnelles en se tenant au courant des changements législatifs relatifs aux successions et aux fiducies, de la jurisprudence et des tendances changeantes de l'industrie.
- Animer des séances de formation sur les fiducies en vue de cibler des auditoires de partenaires et participer à des séminaires à l'intention des clients.
- Préparer avec exactitude et en temps opportun des rapports mensuels sur les activités d'expansion des affaires.
- À titre de représentant principal, Compagnie Trust CIBC de la région, offrir des services de mentorat et des conseils aux employés débutants de Compagnie Trust CIBC afin de favoriser leur perfectionnement professionnel.
- Collaborer avec des partenaires de Compagnie Trust CIBC afin d'assurer l'intégration en douceur des nouveaux clients.

À la Banque CIBC, nous vous offrons le meilleur environnement de travail qui soit pour vous permettre de vous accomplir dans vos fonctions. Tous les détails au sujet de votre mode de travail (répartition des jours sur place et des jours en télétravail) seront abordés au cours de votre entrevue.

Comment réussir

- Expérience démontrée en vente et en expansion des affaires.
- Connaissance approfondie de l'administration des successions, des fiducies, des procurations et des tutelles provenant habituellement d'une expérience d'au moins 10 ans dans le domaine des successions et des fiducies.
- Diplôme d'études postsecondaires ou expérience équivalente, et agréments professionnels comme celui de Membre, Institut de fiducie (MIF); ou spécialiste en fiducie et en succession (TEP), ou volonté d'obtenir ces qualifications dans des délais raisonnables.
- Qualifications professionnelles connexes (LL.B., C.A., CGA, CFP, CPF, Ch.P., etc.)
- Grande connaissance de la jurisprudence, des lois et des règlements relatifs à l'administration des successions et des fiducies.

- Réussite avérée dans l'établissement et le maintien de relations professionnelles avec les clients à valeur élevée (VE).
- Capacité manifeste à évaluer et à gérer efficacement le risque relatif aux personnes, aux entreprises et aux clients tout en faisant preuve de discrétion.
- Excellentes compétences relatives à l'organisation et à la gestion du temps permettant de respecter des échéances critiques tout en équilibrant de nombreuses priorités.
- Excellentes aptitudes liées à la recherche et à l'évaluation permettant d'effectuer des recommandations prudentes.

Vos attributs

- **Vous accordez la priorité aux clients.** Vous communiquez dans le but de trouver les bonnes solutions. Vous dépassez les attentes parce que c'est la bonne chose à faire.
- **Vous avez une approche axée sur les objectifs.** Vous êtes motivé par la réalisation de vos objectifs et vous donnez le meilleur de vous-même pour apporter davantage.
- **Vous aimez les gens.** Vous trouvez un sens dans vos relations avec les autres, et votre entourage comprend un réseau diversifié de partenaires. Vous tissez des liens avec les autres par votre attitude respectueuse et votre authenticité.
- **Vous adorez apprendre.** L'acquisition de connaissances vous passionne. Vous faites preuve d'une grande curiosité.
- **Les valeurs vous tiennent à cœur.** Vous restez vous-même au travail et vous incarnez nos valeurs de confiance, de travail d'équipe et de responsabilisation.

Ce que la Banque CIBC vous offre

À la Banque CIBC, nous faisons de vos objectifs une priorité. Nous commençons par vos forces et vos ambitions en tant qu'employé et nous nous efforçons de créer des occasions vous permettant d'exploiter votre potentiel. Bref, nous aspirons à vous donner une carrière plutôt qu'un chèque de paie.

- Notre objectif est de vous reconnaître de façon sincère et personnalisée en vous offrant un salaire concurrentiel, une rémunération au rendement, des avantages bancaires, un programme de prestations-maladie, un régime de retraite à prestations déterminées, un régime d'achat d'actions par les employés et Créateur de moments, notre programme de reconnaissance sociale fondé sur des points.
- Nos espaces et nos outils technologiques favorisent la rencontre de grands esprits pour créer des solutions novatrices qui apportent davantage à nos clients.
- Nous créons une culture où vous pouvez exprimer votre ambition dans le cadre d'initiatives comme la journée Raison d'être, une journée de congé payé que vous pouvez utiliser pour investir dans votre croissance et votre perfectionnement