

Description complète du poste

Tu rêves de devenir un professionnel reconnu dans un domaine clé !!!

De développer un réseau d'affaires profitable !!!

D'aider une jeune génération à concrétiser ses projets de vie !!!

D'être un guide à une époque inquiète pour son patrimoine financier !!!

Joins-toi à nous, nous avons une carrière faite pour toi !!!!!

Ton rôle:

Être un pilier majeur dans la croissance d'un bureau réputé

Faire la différence auprès d'une clientèle soucieuse de sa santé financière.

Appuyer le développement des affaires auprès de différents réseaux de contacts

Faire partie d'une équipe reconnue comme un leader de l'industrie.

Emploi dans le domaine des services financiers, de l'administration et du développement d'affaires.

Offre de poste établie en fonction de l'expérience, des compétences et des intérêts du candidat.

Travail dynamique, à la fois sur la route en rencontre-client, en téléconférence à l'agence ou à domicile.

***Tu es curieux, incertain d'avoir les formations ou compétences requises...
contacte-nous!***

Possibilité de parrainage du démarrage en carrière par formation interne. Le tout supervisé par la direction et encadré par l'AMF!

Une équipe dynamique forte de plus de 100 ans d'expérience cumulé. Un bureau se classant 1er dans l'industrie dans la majorité des catégories et cela à chaque année!

Une ambiance familiale où de nombreuses activités sont organisés afin de favoriser une camaraderie axée sur la performance en affaires et sur le plaisir au travail!

Contacte-nous et il nous fera plaisir d'en discuter davantage!

ANNEXE POUR PLUS D'INFORMATIONS:

Fiche détaillée du poste

Objectif:

- Représenter le bureau en conseillant la clientèle dans leur développement financier en matière d'épargne ou d'assurance.
- Établir un plan de développement des affaires en réseautage et contacts directs par référencement.
- Effectuer un suivi régulier et adapté au besoin des clients.
- Programme de développement professionnel élaboré incluant; formation spécialisée, mesures d'encadrement et opportunité de soutien financier pour développement affaires;

Temps alloué au travail – 40 heures/semaine; horaire construit sur mesure

Tâches reliées à l'emploi :

- Évaluer la situation financière des clients afin de les conseiller sur les moyens à prendre pour atteindre leurs objectifs au plan de la retraite, de l'invalidité, des placements et des différents types d'assurances. (vie, maladie grave, invalidité et même d'ordre plus général tel que voyage, protection collective, etc.)
- Développer un réseau de relations professionnelles, de référence partenariale (comptable, fiscaliste, notaire, etc.) et de développement de la clientèle.
- Communiquer et interagir de façon efficace avec la clientèle afin d'offrir le meilleur service.

- Connaître son offre de service et les stratégies s'y rattachant.
- Gestion continue d'Agenda et des priorités.

Qualités recherchées :

Dynamisme;

Sens des responsabilités;

Aptitudes pour la gestion du temps;

Passion pour l'entrepreneuriat;

Leadership et attitude positive;

Facilité au contact humain.

Type d'emploi : Temps plein

Rémunération : à partir de 1 000,00\$ par semaine

Avantages :

- Assurance Dentaire
- Assurance Invalidité
- Assurance Maladie Complémentaire
- Assurance Vie
- Cotisation égale au RÉER
- Événements d'Entreprise
- Heures d'arrivée et de départ flexibles
- Réductions Tarifaires
- Régime de retraite
- Stationnement sur place

Exigences linguistiques souples :

- Anglais non requis

Horaire :

- Du Lundi au Vendredi

Rémunération supplémentaire :

- Commissions

Formation:

- École Secondaire (Obligatoire)

Permis/certificat:

- Permis de Conduire (Obligatoire)

Lieu du poste : Télétravail hybride à Shawinigan, QC