

Conseiller(ère) à la clientèle

Administration, Planification financière

 Banque de Montréal

 85, avenue Rouleau, Rimouski

Offrir un service exceptionnel aux clients actuels et potentiels de BMO. Déterminer les besoins des clients et fournir des avis et des conseils quant aux solutions financières qui sont dans l'intérêt supérieur du client. Travailler en collaboration avec les partenaires de BMO au sein de la succursale et par l'intermédiaire de différents circuits, de manière à offrir l'expérience client souhaitée et à atteindre les objectifs d'ensemble.

- Collaborer avec les partenaires de BMO pour cerner les occasions d'indications de clients permettant d'élargir la relation des clients avec l'organisation au-delà des services bancaires aux particuliers.
- Accueillir chaleureusement les clients et les guider dès leur entrée dans la succursale en les conseillant et en les orientant quant aux options numériques et de libre-service offertes, pour que leurs transactions bancaires à BMO soient conviviales, faciles et rapides.
- À titre de responsable de l'accueil, participer à la réalisation des entretiens clients sur les services bancaires afin de recommander des circuits de distribution complémentaires et de fournir des conseils en matière de services bancaires aux particuliers et de placements.
- Répondre aux besoins des clients en matière de transactions bancaires sans difficulté.
- Passer en revue les profils des clients et amorcer avec eux un entretien axé sur leurs besoins afin de repérer de possibles occasions de lui offrir des programmes de services bancaires courants et un choix de cartes de crédit.
- Contribuer à l'atteinte des résultats de la succursale et à l'expérience client.
- Collaborer aux activités opérationnelles (p. ex., la gestion des stocks, la transmission à l'échelon supérieur des demandes de service, le suivi des demandes de clients, le classement et les activités d'ouverture et de fermeture).
- Agir à titre de membre clé d'une équipe collaborative et polyvalente en succursale et locale.
- Chercher à comprendre les besoins des clients en matière de services bancaires aux particuliers et de cartes de crédit et intégrer des offres promotionnelles et des programmes de marketing aux entretiens avec les clients afin de leur donner des conseils stratégiques.
- Classer les renseignements pour assurer l'exactitude et l'exhaustivité.

Informations sur le poste

Type d'emploi

Temps plein

Domaines

Administration, Planification financière

Région

Bas-Saint-Laurent

Salaire offert

36 \$ - 54 \$ / an

Publié

27 avril 2026

Expérience

1 an

Niveau de scolarité exigé

Formation pré-universitaire DES DEP DEC, etc., Formation universitaire

Fin des candidatures

23 mai 2026

Informations sur l'employeur

Nom de l'entreprise

Banque de Montréal

- Prendre l'initiative d'appliquer des approches créatives pour conférer une dimension humaine à chaque expérience client.
- Chercher des façons de prendre part à l'amélioration continue de l'expérience client globale.
- Contribuer aux résultats d'affaires ainsi qu'à l'expérience globale offerte.
- Au besoin, remplir ses fonctions dans plusieurs succursales et par l'intermédiaire de différents circuits selon les besoins du marché; l'horaire de travail peut varier d'une semaine à l'autre, en fait de jours, d'heures et de quarts.
- Assurer le suivi des politiques et des processus en matière de risque et de conformité pour veiller à protéger les actifs de nos clients ainsi que leur confidentialité et à agir dans leur intérêt.
- Demeurer au fait de ce qui se passe dans l'ensemble du marché des services financiers, de la législation et de la réglementation, ainsi que de notre engagement à respecter les exigences éthiques les plus rigoureuses du secteur.
- Tenir à jour ses connaissances liées aux produits, aux pratiques et aux tendances des services bancaires aux particuliers, et intégrer celles-ci dans les entretiens avec les clients.
- Déceler et signaler toute habitude suspecte pouvant être associée au blanchiment d'argent.
- Respecter les exigences juridiques et réglementaires du territoire.
- Protéger les actifs de la Banque conformément à toutes les exigences juridiques, réglementaires et éthiques.
- Exécuter des tâches complexes et diversifiées en respectant les règles et les limites établies.
- Analyser les problèmes et déterminer les prochaines étapes; transmettre à l'échelon supérieur au besoin.
- Des tâches et des responsabilités plus larges peuvent être attribuées au besoin.

Qualifications :

- Une à deux années d'expérience professionnelle pertinente et/ou certification dans un domaine connexe souhaitable, ou combinaison équivalente de scolarité et d'expérience.
- Expérience préalable en service à la clientèle et/ou en vente.
- Titre donnant droit à la vente de produits de placement, déjà obtenu ou en voie d'obtention (délai maximal de douze mois) – conformément aux exigences du territoire.
- Aisance et expérience dans l'utilisation des médias sociaux, des tablettes, des téléphones intelligents, des outils en ligne et des applications.
- Connaissances de base des ventes spécialisées et des solutions de services bancaires aux entreprises pour diriger les clients vers des spécialistes.
- Engagement passionné à aider les clients.
- Grande motivation à offrir une expérience client personnalisée.
- Intérêt marqué pour les résultats et capacité à réussir dans un environnement de vente consultative et de travail en équipe.
- Personnalité ingénieuse et entreprenante en mesure d'approcher les clients avec confiance et courage.
- Promptitude à collaborer et à effectuer différentes tâches au sein d'une équipe.
- Solides aptitudes en relations interpersonnelles, y compris celle d'établir une relation et de créer des liens avec les clients.

- Aptitude à être à l'écoute, à résoudre des problèmes et à réagir de manière souple et créatrice aux nouveaux défis.
- Connaissances spécialisées – compétences de base.
- Compétences en communication orale et écrite – bonnes compétences.
- Compétences en organisation – bonnes compétences.
- Compétences pour la collaboration et le travail d'équipe – bonnes compétences.
- Compétences en analyse et en résolution de problèmes – bonnes compétences.

