


Conseiller(ère) expert(e) en services bancaires

Administration, Finance, Planification financière

 RBC Succursale de Lévis

 5415 Boulevard Guillaume-Couture, Lévis, Québec, G6V 4Z3

En quoi consiste le rôle?

À titre de conseiller expert services bancaires à RBC, vous attirez des clients personnels et de petites entreprises à rentabilité élevée, et vous établissez et développez des relations clients en créant de la valeur dans les moments qui comptent pour eux. Vous offrez à nos clients des conseils proactifs et professionnels et, en collaboration avec des partenaires RBC, vous aidez les clients à atteindre leurs objectifs et répondez à leurs besoins lors d'événements importants de leur vie. À titre d'expert-conseil, vous possédez une vaste expertise dans les domaines des services bancaires courants, des placements et du crédit et êtes en mesure d'offrir une Expérience conseil de qualité répondant aux besoins complexes des clients, tant personnels qu'au niveau de la petite entreprise.

Quelles seront vos tâches?

Informations sur le poste

Type d'emploi

Temps plein

Domaines

Administration, Finance, Planification financière

Région

Chaudière-Appalaches

Publié

12 décembre 2025

Expérience

Aucune

Fin des candidatures

31 mai 2026

Informations sur l'employeur

Nom de l'entreprise

RBC Succursale de Lévis

Faire preuve d'empathie et de bienveillance dans toutes ses interactions avec les collègues et les clients et prendre le temps de bien cerner leur réalité, leurs motivations et leurs préoccupations.

Communiquer efficacement pour cerner les besoins des clients, leur fournir des conseils et des solutions ciblés et répondre de manière proactive à leurs préoccupations au premier point de contact.

Utilisez vos capacités de conseiller et de celles de vos partenaires clés de l'écosystème RBC afin de répondre à l'ensemble des besoins financiers des clients, tant personnels qu'au niveau de la petite entreprise.

Offrir des conseils professionnels aux clients et les renseigner, et démontrer une capacité de répondre aux besoins complexes en matière de crédit et de placements, en veillant à ce que les solutions proposées soient adaptées aux besoins des clients et à leur situation financière.

Promouvoir l'habilitation numérique des clients en les informant de manière proactive sur les options libre-service tout en les orientant avec des conseils, en leur recommandant les services numériques et en les invitant à traiter avec nous par le mode de prestation de leur choix.

Faire bon usage des technologies pour communiquer avec les clients, virtuellement et en personne.

Mettre en œuvre des stratégies efficaces de contact clientèle et d'établissement de relations efficaces qui permettent d'accélérer l'acquisition et la fidélisation de nouveaux clients dans votre collectivité.

Collaborer avec les meilleurs professionnels du marché dans les domaines de la planification financière, en planification de retraite et en prêts hypothécaires, ainsi qu'avec des spécialistes des services bancaires à l'entreprise, afin que les clients puissent bénéficier de conseils personnalisés et pertinents de la part d'experts.

Que vous faut-il pour réussir?

Compétences essentielles

License valide de fonds communs de placement (provenant soit du cours Fonds d'investissement au Canada ou Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada)

Attestation de réussite – Finance personnelle auprès de CSI (c.-à-d. les trois cours suivants:

Principes de planification financière – Québec, Placements et fiscalité – Québec et Assurance et retraite – Québec)

De un à deux ans d'expérience concrète dans le secteur des services financiers, notamment la gestion du crédit et des placements

Capacité avérée à établir et de maintenir des relations de confiance à long terme avec les clients

Connaissance d'une vaste gamme d'appareils numériques (téléphones intelligents, tablettes, ordinateurs portables, etc.)

Compétences souhaitées

Être très actif dans sa collectivité et y bâtir un solide réseau de contacts

Quels sont les avantages pour vous?



Nous nous épanouissons sur le défi d'être notre meilleure pensée progressiste pour continuer à croître, et de travailler ensemble pour fournir des conseils de confiance pour aider nos clients à prospérer et les communautés prospèrent. Nous nous soucions les uns des autres, de réaliser notre potentiel, de faire une différence dans nos communautés et d'atteindre un succès mutuel.

Un programme complet de récompenses totales comprenant des bonus et des avantages sociaux flexibles, une rémunération compétitive.

Un programme de formation de calibre mondial en services financiers

Excellent développement de carrière et accès à une variété de possibilités d'emploi dans les entreprises et les zones géographiques

Des leaders qui soutiennent votre développement par le coaching et la gestion des opportunités

Travailler au sein d'une équipe dynamique, collaborative, progressive et performante

Compétences professionnelles

Communication, Curiosité, Orientation client, Pensée critique

Nous cherchons principalement des candidats pour la succursale de Lévis et la succursale de Saint-Romuald.

Par contre, nous pouvons vous aider à entrer en contact avec les gestionnaires des succursales de Québec.

Alexandre Bolduc | Directeur de succursale, RBC Banque Royale | Banque Royale du Canada | 5415 Boulevard Guillaume-Couture, Lévis, QC G6V 4Z3 | 418-834-7023 |

Alexandre Bolduc | Représentant en épargne collective | Fonds d'investissement Royal Inc. |

