

Gestionnaire, Planification fiscale et successorale

Énoncé des fonctions

Le ou la gestionnaire, Planification fiscale et successorale, est responsable de l'élaboration et de la prestation d'un soutien avancé en matière de ventes et de marketing pour les divers réseaux de distribution de la société. Cette personne relèvera directement du directeur, Planification fiscale et successorale et planification de la retraite. La personne titulaire de ce poste fournira au personnel, aux conseillers et aux membres du siège social de nombreux renseignements techniques en planification fiscale et successorale, y compris un soutien avancé pour la consultation de cas.

Étendue du service

- Appuie les partenaires de la distribution (personnel interne et conseillers externes) au moyen d'un soutien technique, d'un soutien de marketing avancé et d'un soutien en matière de consultation de cas, tant à l'oral que par écrit, dans le but d'attirer et de conserver les affaires d'assurance vie, de santé et de placement.
- Aide à bâtir et à soutenir la marque, la présence et les initiatives de marketing de la société au moyen de présentations et d'ateliers formels, coordonnés avec la Distribution.
- Prépare, perfectionne et donne des présentations et du matériel technique écrit en collaboration avec le directeur, Planification fiscale et successorale et planification de la retraite.

Responsabilités

- Offrir un soutien au perfectionnement professionnel aux partenaires de la distribution et s'assurer que les directeurs de comptes et l'équipe des Ventes internes demeurent à jour et compétents dans l'application des produits et les connaissances techniques.
- Fournir à la direction du service et de la division des évaluations des tendances émergentes et des questions importantes du marché de l'assurance et des placements, y compris les applications des produits, la conception des produits, la tarification et les initiatives de marchés cibles.
- Mener à bien d'autres projets et initiatives qui lui sont confiés de temps à autre.

Connaissances/Expérience/Certification

- De 5 à 8 ans d'expérience avancée en marketing, avec un accent particulier sur la planification fiscale et successorale dans le secteur des services financiers
- Expérience en recherche et en analyse
- Capacité éprouvée d'apprendre des applications techniques
- Bilinguisme (anglais et français)

Formation scolaire/professionnelle

- Obtention d'un diplôme universitaire qui comprend des cours en administration des affaires, en analyse et en marketing
- Atouts majeurs : CA, CGA, LL.B., ou J.D. ou une combinaison de CFP, A.V.A. (CLU), C. Fin. A., TEP

Aptitudes clés

- Excellentes compétences en communication verbale et écrite et en présentation
- Excellent sens de l'organisation
- Excellent sens de l'analyse
- Capacité à mener des recherches, à examiner et/ou à analyser
- Capacité à travailler de façon autonome et en tant que membre d'une équipe
- Connaissances en informatique
- Résolution de problème
- Aptitudes en matière d'établissement de relations
- Créativité
- Innovation
- Aptitudes à établir les priorités et à équilibrer diverses tâches ou divers projets

Compétences clés

- Connaissances des affaires : démontre une connaissance du secteur et des concurrents en matière de stratégies de marketing avancées et une solide compréhension de la planification fiscale et successorale appliquée, y compris l'utilisation efficace des produits liés à l'assurance (assurance vie, assurance maladie et placements).
- Analyse et résolution de problèmes : recueille l'information et applique une variété de techniques analytiques pour générer des comparaisons réalisables, ainsi que présenter des alternatives et des solutions possibles.
- Établissement de relations : initie et établit des relations fructueuses avec des collègues partenaires de la distribution/conseillers, dans différents endroits.

Conditions de travail

- Périodes prolongées de concentration et de minutie
- Interruptions fréquentes (par moments)
- Capacité de travailler à domicile
- Déplacements, principalement au Québec, occasionnellement dans d'autres provinces (principalement en Ontario)
- Possibilité de devoir travailler pendant des heures prolongées

Interactions

- Gestionnaires et membres du personnel à l'échelle locale et nationale, surtout de la Distribution
- Conseillers financiers clés et groupes de partenaires de la distribution identifiés par les directeurs de comptes
- Associations/organisations sectorielles et agences gouvernementales
- Réseau de professionnels accrédités du domaine de l'assurance et des placements