

TRAVAILLEZ POUR LE SEUL PRÊTEUR ENTIÈREMENT DÉDIÉ
À L'AGRICULTURE ET À L'AGROALIMENTAIRE AU CANADA

Sommaire du poste

Directeur principal ou directrice principale des relations d'affaires, Financement commercial

Nous valorisons une expertise en matière de financement commercial :

Vous gérerez et développerez un portefeuille commercial de clients du secteur de l'agroentreprise et de l'agroalimentaire au sein de votre région. Vous adapterez des montages financiers complexes en fonction des besoins de vos clients et vous les aiderez à réussir sur le plan financier.

Description de poste supplémentaire

Ce que vous ferez :

- Établir des relations avec des entrepreneurs, des chefs de file sectoriels et des dirigeants d'entreprise dans le cadre de la gestion d'un portefeuille complexe de clients du secteur de l'agroentreprise et de l'agroalimentaire
- Élaborer et exécuter des stratégies visant à commercialiser des solutions de financement auprès d'entreprises qui améliorent la chaîne de valeur du secteur de l'agroalimentaire au Canada
- Évaluer le niveau approprié de diligence raisonnable requise pour les demandes de prêt complexes
- Négocier des ententes et évaluer le potentiel du marché dans votre région géographique
- Développer un réseau de sources de recommandations afin d'accroître les possibilités d'affaires de FAC en s'assurant d'être très présent sur le marché

Ce que nous recherchons :

- Œil aiguisé pour déceler les occasions auprès des clients potentiels clés
- Pratiques professionnelles en matière de vente consultative et de développement des affaires
- Connaissance approfondie du secteur de l'agroentreprise et de l'agroalimentaire à l'échelle locale
- Solides habiletés à communiquer avec les dirigeants et les cadres qui œuvrent au sein d'entreprises complexes
- Aptitude pour les analyses financières et les propositions de prêt
- Expertise en matière d'analyse du risque de crédit et de négociation de montages financiers auprès d'entrepreneurs et de cadres, y compris des fournisseurs de capital-risque et de capitaux propres
- Connaissances en finances et en financement commercial, y compris une connaissance des pratiques en matière de financement et de ventes

Ce qu'il vous faut :

- Diplôme universitaire de premier cycle, ainsi qu'au moins huit années d'expérience connexe en financement commercial (ou un agencement équivalent d'études et d'expérience)

Passez à l'action.
Visitez fac.ca/Carrieres pour tout savoir.