

OFFRE D'EMPLOI

Gestionnaire
Centrale de financement AMVOQ
et directeur(trice) commercial(e)
(F&I)



Tu aimes quand ça bouge? Nous aussi.

Tu aimes développer des relations de confiance, faire avancer les choses et obtenir des résultats concrets?
Tu prends les devants, tu trouves des solutions et tu es fier(ère) du travail bien fait?

À l'AMVOQ, on cherche quelqu'un qui a envie de faire grandir notre Centrale de financement, d'accompagner nos membres et de contribuer à un projet qui a un réel impact partout au Québec.

Le poste combine développement des affaires, gestion, relations avec les membres, optimisation des opérations et expertise en financement automobile.

Que tu habites à Québec, à Montréal, en région ou ailleurs au Québec, le poste est accessible. Un bureau est disponible à Québec, mais le télétravail est aussi possible. Comme nos membres sont partout dans la province, les déplacements sur la route font naturellement partie du rôle.

Ce que tu feras

Gestion de la Centrale de financement AMVOQ

Ta responsabilité principale sera d'assurer le développement, la croissance et le bon fonctionnement de la Centrale de financement AMVOQ.

Plus précisément, tu devras :

- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies visant à accroître l'utilisation de la Centrale auprès des membres de l'AMVOQ;
- Développer et entretenir des relations solides avec les membres, les institutions financières et les différents partenaires;
- Promouvoir les services de la Centrale et accompagner les membres dans leur utilisation;
- Identifier de nouvelles occasions d'affaires et proposer des initiatives favorisant la croissance;
- Superviser les activités courantes de la Centrale et assurer la fluidité de ses opérations;
- Veiller à la qualité, à l'efficacité et à la conformité des services offerts;
- Mettre en place et suivre des indicateurs de performance;
- Analyser les résultats, produire les suivis requis et recommander des pistes d'amélioration;
- Optimiser les processus, les outils et les méthodes de travail;
- Assurer une expérience de service professionnelle, efficace et adaptée aux besoins des membres;
- Agir comme personne-ressource auprès des membres et des partenaires de la Centrale;
- Collaborer avec la direction à l'atteinte des objectifs stratégiques et financiers.

Direction commerciale (F&I)

En complément de tes responsabilités de gestion, tu soutiendras l'équipe dans le traitement des dossiers de crédit, principalement lors des périodes de pointe ou de vacances.

Tu devras notamment :

- Présenter aux clients les différentes options de financement, de location et de produits de protection;
- Monter, analyser et traiter des dossiers de crédit conventionnel et spécialisé;
- Collaborer avec différentes institutions financières afin d'obtenir les meilleures approbations possibles;
- Maximiser la rentabilité des transactions tout en maintenant une expérience client irréprochable;
- Assurer la conformité, l'exactitude et l'intégrité des dossiers administratifs;
- Collaborer étroitement avec les équipes de vente;
- Effectuer les suivis nécessaires auprès des clients et des prêteurs;
- Respecter les politiques des institutions financières ainsi que les exigences réglementaires applicables.

Le profil qu'on recherche

Tu possèdes :

- Une expérience obligatoire en financement automobile ou à titre de directeur(trice) commercial(e) (F&I);
- Une expérience en développement des affaires, en gestion ou en croissance de services;
- Une bonne connaissance des dossiers de crédit spécialisé et de reconstruction de crédit;
- La capacité à développer et à entretenir des relations d'affaires durables;
- Du leadership, de l'initiative et une forte orientation vers les résultats;
- D'excellentes aptitudes en communication, en négociation et en vente;
- La capacité à analyser des résultats et à mettre en œuvre des améliorations;
- Du professionnalisme, de l'autonomie, de la rigueur et un excellent sens de l'organisation;
- La capacité à gérer plusieurs priorités dans un environnement rapide et dynamique;
- Une attitude positive et un excellent esprit d'équipe.

Ce qu'on t'offre

Un rôle stratégique où tu auras une réelle influence sur le développement de la Centrale, au sein d'une équipe solide qui aime travailler fort sans oublier d'avoir du plaisir!

- Une rémunération concurrentielle avec salaire de base, commissions et plan de bonification avantageux;
- Télétravail, hybride ou bureau de Québec : c'est toi qui choisis.
La seule constante? Aller à la rencontre de nos membres sur le terrain.
- Une allocation pour t'encourager à mener une vie active;
- Une réelle conciliation travail-famille;
- Du café à volonté lorsque tu passes au bureau...;
- Un programme complet d'assurances collectives: médicaments, soins dentaires, assurance voyage, assurance vie, invalidité de longue durée, télémedecine et services de bien-être;
- Un régime de retraite avec participation de l'employeur*;
- 13 congés fériés par année... pas 9!;
- Des vacances et des congés mobiles.

**Après certains délais applicables.*

Type d'emploi : Temps plein, permanent

Rémunération : Salaire de base, commissions et bonification

Envie de faire partie de l'aventure?

Si tu as envie d'avoir un réel impact, que tu aimes être sur la route, créer des relations de confiance et travailler avec une équipe qui aime bien faire les choses sans se prendre trop au sérieux, on veut te rencontrer.

Envoie-nous ton CV : cv@amvoq.com

