

---

**Poste : Directeur, Développement des affaires****Lieu : Montréal**

Letko Brosseau & Associés est une des sociétés de gestion de placements les plus importantes et les plus prospères du Canada. Elle gère un actif de 30 milliards de dollars et, ces vingt dernières années, s'est classée au premier rang des composites équilibrés mondiaux (axés sur les titres canadiens) dans l'univers des régimes de retraite à prestations déterminées canadiens de RBC Services aux investisseurs et de trésorerie, qui totalise 650 milliards de dollars. Elle compte parmi ses clients plusieurs des caisses de retraite, des syndicats, des fondations et des bureaux de gestion de patrimoine familial les plus importants du Canada.

**Poste**

Letko Brosseau recherche un directeur du développement des affaires prêt à intégrer son bureau de Montréal et à jouer un rôle moteur dans la vente de notre éventail de services. Sa mission consistera principalement à développer notre clientèle en exploitant notamment les occasions d'offrir nos services de gestion de placement à plus grande échelle. Le titulaire de ce poste stratégique aura pour tâche de tisser de nouveaux liens avec les hauts dirigeants et les particuliers fortunés afin de leur présenter notre société, nos services et nos réalisations. Il se consacrera entièrement à la prospection et n'interviendra pas dans le service à la clientèle. Un directeur du développement des affaires efficace contribue directement à la croissance en développant le chiffre d'affaires par l'ajout de nouveaux clients et la prestation de nouveaux services aux clients existants.

**Fonctions**

Identifier de nouvelles occasions prometteuses et développer un portefeuille clients robuste. Repérer et qualifier les prospects, créer des plans de communication et suivre les progrès dans le système de gestion de la relation client de la société. Effectuer les appels commerciaux sortants quotidiens (appels à froid et appels contextualisés), planifier et tenir des réunions, obtenir les renseignements nécessaires pour créer des présentations et rédiger des argumentaires de vente axés sur la valeur. Participer à la négociation et à la conclusion des nouveaux contrats. Contribuer à promouvoir la marque Letko Brosseau sur le marché, notamment en assistant aux congrès du secteur et à d'autres événements de réseautage. Cultiver et entretenir des relations positives, productives et professionnelles avec ses collègues et avec les clients potentiels.

**Compétences recherchées**

Expérience d'au moins sept ans dans la vente de services de gestion de placement. Solides antécédents en matière d'atteinte ou de dépassement des quotas. Capacité éprouvée à effectuer des contacts, à saisir des occasions et à remporter des marchés. Aptitude à communiquer clairement à l'oral comme à l'écrit. Excellent vendeur doté d'une motivation et d'une capacité incontestées à trouver de nouvelles sociétés clientes et à générer de nouveaux revenus. Aptitude éprouvée à créer des liens avec les cadres dirigeants de haut niveau et à gagner rapidement leur confiance. Excellentes compétences en vente par téléphone. Conception dynamique de l'établissement de relations personnelles et de la vente contribuant à ajouter de la valeur et à inspirer la crédibilité immédiatement. Souci d'assurer et de maintenir l'indépendance de la société et de respecter ses règles d'éthique rigoureuses. Baccalauréat ou diplôme équivalent en administration, en marketing, en communication ou dans une discipline connexe, ou grade de niveau supérieur. Très bon sens l'organisation et de la gestion du temps. Les candidats doivent faire preuve d'une grande initiative et pouvoir travailler de façon autonome.

Nous invitons les candidats intéressés à nous faire parvenir leur CV et une lettre de présentation bilingue (français et anglais) à [careers@lba.ca](mailto:careers@lba.ca). Seuls les candidats considérés pour ce poste seront contactés. Veuillez vous abstenir de nous contacter par téléphone.