



# Banque Royale

Banque Royale du Canada RBC

La Banque Royale du Canada est une institution financière mondiale définie par sa raison d'être, guidée par des principes et orientée vers l'excellence en matière de rendement. Notre succès est attribuable aux quelque 88 000 employés qui mettent à profit leur créativité et leur savoir-faire pour concrétiser notre vision, nos valeurs et notre stratégie afin que nous puissions contribuer à la prospérité de nos clients et au dynamisme des collectivités. Selon la capitalisation boursière, nous sommes la plus importante banque du Canada et l'une des plus grandes banques du monde. Nous avons adopté un modèle d'affaires diversifié axé sur l'innovation et l'offre d'expériences exceptionnelles à nos 17 millions de clients au Canada, aux États Unis et dans 27 autres pays.

Un stage d'une durée de trois mois offert par RBC Banque Royale combine des occasions d'apprentissage, de mentorat et de réseautage professionnel à une expérience en entreprise et dans la collectivité. Un stage fort enrichissant qui sera la bougie d'allumage à une carrière exaltante et remplie de défis stimulants dans le monde des affaires.

Quelles seront vos tâches ?

Dans le cadre de votre stage, vous aiderez les clients en répondant à leurs besoins en matière de services bancaires, de crédit et de placements. Vous collaborerez aussi avec les partenaires de RBC afin d'aider les clients à atteindre leurs objectifs. Ainsi, vous serez appelé à :

- Échanger avec les clients afin de découvrir leurs besoins, leur offrir de l'aide et des conseils;
- Renseigner les clients afin d'offrir une expérience client exceptionnelle;
- Être à l'écoute des clients et répondre à leurs besoins en leur permettant d'effectuer une gamme d'opérations financières;
- Résoudre et prévenir les problèmes des clients;
- Développer de fortes connaissances des services financiers, des partenaires et des enjeux.

De quoi avez-vous besoin pour réussir ?

- Diplôme universitaire (Baccalauréat)
- Souci de faire passer le client avant tout, et réussite dans un milieu de vente axé sur la pratique et les objectifs
- Aptitudes pour la résolution de problème et les relations humaines, et capacité d'établir de solides relations et de nouer des liens de manière proactive avec les clients
- Souplesse, empressement à apprendre, sens aigu de l'éthique et soif de réussir
- Connaissance d'une vaste gamme d'appareils numériques (c.-à-d. téléphones intelligents, tablettes, ordinateurs portables, etc.)
- Bilinguisme requis: Français et Anglais