

## **Senior Manager, Deposit Product Development [25841] Hybrid**

Seeing beyond numbers<sup>9</sup>

At Laurentian Bank, we believe we can change banking for the better. Founded in Montreal in 1846, Laurentian Bank helps families, businesses and communities thrive. Today, we have over 3,000 employees working together as One Team, to provide a broad range of financial services and advice-based solutions for customers across Canada and the United States. We drive results by placing our customers first, making the better choice, acting courageously, and believing everyone belongs.

This role sits within Laurentian Bank.

This is an exciting opportunity for an individual with extensive experience with deposit products. Reporting to the Assistant Vice President Deposit Products, (Personal Banking) this role is responsible for establishing the strategic direction for Laurentian Bank's Personal Banking deposit products and services across Laurentian Bank of Canada. This includes collaborating with partners and leading cross-functional teams to optimize the performance of existing products through end-to-end product customer journey management and enhancing the bank's product offering by reimagining banking products to exceed customers' expectations.

As a SME for GIC product portfolio, this exciting and challenging role will bring out the best in you. As a Senior Manager to this robust Team, you will see to establish and strengthen the product line portfolios, lead the transactional networks growth and daily management, and elaboration of key innovative strategies for deposit products. All about product growth, client perspective and market strategies.

#Hybrid

#LI-YK1

### **Qualifications**

- University Degree in a related field
- Sound knowledge of financial services and deposit banking products (savings accounts, fixed term (GIC, registered and non-registered plan) and end-to-end product experiences.
- Proven ability to digitize products and redesign traditional products to exceed changing consumer expectations.
- Demonstrated experience with market evaluations, financial analysis, business case development, product pricing, new product design, and planning.
- Creative, strategic thinker who challenges the status quo.
- A highly effective communicator with well-developed presentation skills.
- Strong relationship management, negotiation and influencing skills.
- Bilingual (French/English) verbal and written communication skills are assets.

### **Responsibilities**

- Advocate for the customer and colleague experience and be the consummate product champion and owner, ensuring organizational alignment against objectives
- Lead development of end-to-end deposit product customer journeys and own the customer experience for products leading to a consistent experience across touch points and distribution channels.
- Lead the strategy and value proposition development, associated roadmaps, and annual business plans, including ensuring tactical execution across the customer journey
- Lead harmonization of products and product innovation to ensure alignment with customer needs - experiences, features, benefits, and new capabilities
- Collaborate with internal stakeholders to optimize product performance and create alignment against business line objectives.

- ° Excellent leadership and interpersonal skills, with the ability to collaborate with diverse groups successfully, even under challenging conditions
- ° Partner with marketing and sales effectiveness to develop strategies and tactics that influence profitability, sales, and portfolio performance.
- ° Work closely with counterparts in Finance and Treasury to ensure alignment to performance metrics.
- ° Ongoing management of all aspects of the product portfolio including sales, share analysis, research, portfolio metrics reporting, pricing management, competitive positioning reviews and create action plans [as required] to enhance the product performance.
- ° Develop a framework to measure and report on product performance, capturing relevant and actionable insight.
- ° Create a systematic framework to capture competitive intelligence (rate monitoring, product benchmarking, etc.). Package and communicate findings to key stakeholders.
- ° Lead the development of business casing and product initiative / campaign kickoffs.
- ° Keep abreast of changes in regulations to ensure that the department's procedures, projects, and practices evolve accordingly.

### **Directeur principal, Développement de produits de dépôts**

Voir au-delà des chiffres

À la Banque Laurentienne, nous croyons que nous pouvons changer l'expérience bancaire pour le mieux. Fondée à Montréal en 1846, la Banque Laurentienne aide les familles, les entreprises et les collectivités à prospérer. Aujourd'hui, nous comptons plus que 3 000 employés qui travaillent ensemble, comme Une Équipe, pour offrir une vaste gamme de services financiers et de solutions axée sur le conseil à nos clients partout au Canada et aux États-Unis. Nous obtenons des résultats en plaçant nos clients au premier plan, en faisant le meilleur choix, en agissant avec courage et en croyant que chacun a sa place.

Ce poste est à pourvoir au sein de Banque Laurentienne.

#Hybrid  
#LI-YK1

C'est une excellente occasion pour qui possède une solide expérience des produits de dépôt. Relevant du vice-président adjoint ou de la vice-présidente adjointe, Produits de dépôt (Services bancaires aux particuliers), le ou la titulaire de ce poste est responsable d'établir l'orientation stratégique des produits et services de dépôt des Services aux particuliers de la Banque Laurentienne du Canada. Il ou elle doit également collaborer avec des partenaires et diriger des équipes interfonctionnelles afin d'optimiser la performance des produits existants en gérant de bout en bout le parcours des clients ainsi qu'en améliorant l'offre de produits de la Banque en réinventant les produits bancaires afin de dépasser les attentes des clients.

Comme spécialiste du portefeuille de produits de CPG, vous occuperez un poste stimulant et exigeant qui vous permettra de donner le meilleur de vous-même. En tant que directeur principal ou directrice principale de cette équipe solide, vous vous chargerez d'établir et de renforcer les portefeuilles et les gammes de produits, d'assurer la croissance et la gestion quotidienne des réseaux transactionnels ainsi que d'élaborer des stratégies innovantes pour les produits de dépôt, ainsi que tout ce qui concerne la croissance des produits, le point de vue des clients et les stratégies de mise en marché.

### **Qualifications**

- ° Diplôme universitaire dans un domaine connexe
- ° Bonne connaissance des services financiers et des produits de dépôt (comptes d'épargne, comptes d'épargne à taux fixe (CPG, régimes enregistrés et non enregistrés) et expérience de la gestion de produits de bout en bout

- ° Capacité éprouvée à numériser les produits et à renouveler la conception des produits traditionnels de façon à dépasser les attentes changeantes des consommateurs
- ° Expérience éprouvée en évaluations du marché, analyse financière, élaboration d'analyses de rentabilité, tarification des produits, conception de nouveaux produits et planification
- ° Capacité de penser de façon créative et stratégique pour remettre en question le statu quo
- ° Excellentes aptitudes pour la communication et les présentations
- ° Solides compétences pour la gestion des relations et les négociations, et grande capacité d'influence

Aptitudes à communiquer à l'oral et à l'écrit en français et en anglais, un atout

### **Responsabilité**

- ° Militer pour l'expérience des clients et celle de vos collègues et promouvoir activement nos produits en assurant l'alignement de l'organisation sur ses objectifs.
- ° Diriger de bout en bout le développement des parcours client pour les produits et assumer la responsabilité de l'expérience client liée aux produits afin d'offrir une expérience uniforme d'un point de contact et d'un canal de distribution à l'autre.
- ° Diriger l'élaboration des stratégies et des propositions de valeur, des feuilles de route connexes et des plans d'affaires annuels, et en assurer l'exécution tactique tout au long du parcours client.
- ° Assurer l'harmonisation et l'innovation des produits en fonction des besoins des clients - expériences, fonctions, avantages et nouvelles capacités.
- ° Collaborer avec les parties prenantes internes pour optimiser la performance des produits et créer un alignement par rapport aux objectifs de la ligne d'affaires.
- ° Mettre à profit vos excellentes compétences en leadership et en relations interpersonnelles ainsi que votre capacité à collaborer efficacement avec divers groupes, même dans des contextes difficiles.
- ° De concert avec les responsables du marketing et de l'efficacité des ventes, élaborer des stratégies et des tactiques influençant la rentabilité, les ventes et le rendement du portefeuille.
- ° Collaborer étroitement avec ses homologues dans les secteurs Finance et Trésorerie pour veiller au respect des paramètres de performance.
- ° Assurer la gestion continue de tous les aspects du portefeuille de produits, notamment les ventes, l'analyse des parts de marché, la recherche, les rapports sur les indicateurs du portefeuille, la gestion des prix, les examens du positionnement concurrentiel, et créer s'il y a lieu des plans d'action pour améliorer la performance des produits.
- ° Élaborer un cadre afin de mesurer la performance des produits pour en rendre compte et en tirer des informations pertinentes et exploitables.
- ° Créer un cadre permettant de recueillir systématiquement des renseignements sur la concurrence (surveillance de la tarification, analyse comparative des produits, etc.). Présenter les résultats aux principales parties prenantes.
- ° Diriger l'élaboration d'analyses de rentabilité, d'initiatives et de lancement de campagne de produits.
- ° Se tenir au courant des changements touchant la réglementation pour s'assurer que les procédures, les projets et les pratiques du service évoluent en conséquence.