JEAN FORTIN
RÉORGANISATION FINANCIÈRE
Syndics autorisés en insolvabilité

Carrières

Syndic autorisé(e) en insolvabilité (SAI)

Un poste pour « Dossiers commerciaux » et un poste « Dossiers particuliers »
Grand Montréal | Poste stratégique | Mode hybride

Nous recherchons deux syndics autorisés en insolvabilité. La première personne contribuera directement à la croissance de notre pratique d'insolvabilité commerciale dans le Grand Montréal. La seconde assurera, à titre de gestionnaire, le soutien et l'encadrement de nos conseillers en insolvabilité de particuliers.

Qui sommes-nous ?

Depuis plus de 40 ans, Jean Fortin & Associés accompagne les particuliers et les entreprises aux prises avec des défis financiers en leur offrant des solutions concrètes, humaines et efficaces. Aujourd'hui, nous souhaitons accélérer la croissance de notre pratique en insolvabilité commerciale et en restructuration d'entreprises, tout en renforçant le soutien offert à nos conseillers en insolvabilité de particuliers.

Cette occasion s'adresse à des SAI qui recherchent plus qu'un poste traditionnel. Pour la pratique commerciale, nous souhaitons recruter une personne autonome et ambitieuse, capable de cultiver des relations d'affaires de qualité. Pour la pratique auprès des particuliers, nous recherchons une personne ayant au moins 2 années d'expérience qui saura encadrer, soutenir et conseiller une équipe.

Votre mission

En collaboration directe avec la direction, la personne responsable de la pratique commerciale participera au positionnement et au développement de Jean Fortin & Associés dans le Grand Montréal et ailleurs (par des moyens technologiques). La personne responsable de la pratique auprès des particuliers supervisera une équipe de conseillers et leur offrira un soutien professionnel et technique.

Vos principales responsabilités

Développement des affaires	Pratique professionnelle
• S'occuper du marché de l'insolvabilité commerciale dans le Grand Montréal et ailleurs (à distance). • Établir et maintenir des relations avec les institutions financières, CPA, avocats, consultants et réseaux d'entrepreneurs. • Participer à des activités de visibilité, conférences, événements d'affaires et rencontres de référencement. • Repérer les occasions de croissance et établir des partenariats stratégiques.	• Rencontrer des entrepreneurs, dirigeants, actionnaires et particuliers confrontés à des enjeux financiers. • Évaluer les situations financières et recommander des solutions adaptées, claires et défendables. • Administrer ou superviser des faillites corporatives, propositions concordataires, avis d'intention. • Superviser des conseillers en insolvabilité de particuliers.

Mandat visé

- Faillites corporatives, avis d'intention et propositions concordataires (petites à moyennes entreprises).
- Réalisation d'actifs, négociation avec créanciers et accompagnement de dirigeants.
- Consultations confidentielles auprès de particuliers, entrepreneurs et professionnels référents.
- Pour le syndic œuvrant en insolvabilité personnelle : superviser une équipe de conseillers, agir comme personne-ressource et leur offrir un soutien professionnel et technique.

Le profil recherché

- Licence de syndic autorisé en insolvabilité (SAI).
- Expérience en insolvabilité commerciale.
- Excellentes aptitudes relationnelles, jugement professionnel et sens des affaires.
- Pour le poste consacré aux particuliers, une personne reconnue pour son écoute, ses aptitudes pour le mentorat et son expérience, qui saura répondre aux questions techniques des conseillers.

Vous vous démarquez par

- Votre esprit d'équipe et votre envie de bâtir.
- Votre capacité à inspirer confiance aux entrepreneurs en difficulté ainsi qu'aux différents intervenants du domaine, notamment les avocats et les banquiers.
- Votre approche humaine, pragmatique et orientée vers la solution.
- Pour le professionnel en insolvabilité personnelle, votre intérêt marqué pour ce domaine et votre capacité à soutenir une équipe de conseillers.

Ce que nous offrons

- Une firme établie et reconnue depuis 1984.
- Une notoriété importante au Québec et une équipe déjà présente sur le terrain.
- Des ressources marketing, administratives et opérationnelles pour soutenir la croissance.
- Une grande autonomie professionnelle et un accès direct à la direction.
- La possibilité d'influencer la stratégie de développement de la pratique commerciale.
- Un environnement flexible, professionnel et fondé sur la confiance.

Rémunération et évolution

- Salaire concurrentiel selon l'expérience.
- Programme de bonification lié aux résultats.
- Possibilité de convenir d'une structure de rémunération adaptée pour un(e) professionnel(le) d'expérience disposant d'un réseau établi.

Pourquoi Jean Fortin & Associés ?

Parce que vous souhaitez développer une pratique commerciale ambitieuse au sein d'une organisation reconnue, stable et humaine. Vous aurez l'occasion de faire une réelle différence auprès d'entrepreneurs et de particuliers qui traversent des moments déterminants, tout en contribuant à l'expansion d'un marché stratégique pour la firme.

Vous souhaitez discuter confidentiellement de cette opportunité ?

Les professionnels intéressés sont invités à communiquer directement avec la direction. Toutes les candidatures et discussions seront traitées avec la plus stricte confidentialité. Faites parvenir votre curriculum vitae à cv@jeanfortin.com.

Seules les personnes dont la candidature sera retenue seront contactées.