

Conseiller sénior développement et partenariats

La Fondation Hôpital Saint-Eustache agit comme partenaire de premier plan dans la réalisation de la mission de l'Hôpital de Saint-Eustache auprès de la population des Basses-Laurentides. Par l'ensemble de ses actions, elle contribue à l'amélioration des soins de santé offerts dans la région et au bien-être des patients qui en bénéficient.

Sommaire de la fonction : Relevant de la directrice générale de la Fondation, vous êtes responsable d'élaborer et de mettre en œuvre les stratégies permettant d'assurer le développement philanthropique ainsi que la croissance du financement de la Fondation. Vous êtes responsable de la planification, de l'organisation et de la coordination de diverses approches de prospection auprès d'entreprises, de partenaires et de donateurs.

Vous représentez la Fondation de façon professionnelle et participez au développement et au maintien des relations avec les différents partenaires et donateurs dans les secteurs d'activités qui vous sont attribués, afin de les inciter à contribuer aux campagnes financières et promotionnelles par le biais de dons, d'achats de billets ou de partenariats.

Vous jouez un rôle clé dans les décisions stratégiques et financières en vue de faire grandir et rayonner la Fondation.

Vous vous accomplirez avec bonheur dans ce rôle si...

- Vous êtes reconnu pour votre excellent service à la clientèle.
- Vous avez de l'initiative et aimez utiliser votre créativité pour vous dépasser.
- Le recrutement et le développement de nouveaux partenaires vous inspire et ne vous fait pas peur.
- Pour vous, il n'existe pas de problème sans solution adaptée à la situation.
- Le respect d'autrui, l'intégrité et l'éthique sont des valeurs essentielles à vos yeux.
- Pour vous, chacune des interactions avec un partenaire est une occasion d'affaires pour la Fondation.
- Vous adorez travailler en équipe.
- Vous êtes une personne motivée, travaillante, dévouée et passionnée.
- Vous voulez faire une différence dans la vie des gens.
- L'expression « Work Hard, Play Hard » vous parle.
- Vous avez un excellent sens de l'humour.

Votre mandat

Sous la supervision de la directrice générale, le titulaire de ce poste assure le développement et l'optimisation des partenaires qui lui seront attribués et de projets de financement innovateurs. Il effectue des recommandations et appuie la direction générale dans le volet corporatif. Le titulaire agit à titre de représentant lors d'événements spécifiques.

Assurer un appui à la direction générale :

- Collaborer activement à la réalisation et aux succès des projets, campagnes et dossiers de tous les autres membres de l'équipe;
- Effectuer une veille stratégique, sur ses partenaires, ses clients prospects ainsi que des bonnes pratiques en développement philanthropique;
- Faire une analyse des donateurs de la Fondation et un parcours pour ceux-ci;
- Représenter l'organisme lors d'événements ciblés;
- Développer les plans de visibilité pour les différents événements;
- Être ouvert et engagé à s'impliquer dans toutes les nouvelles opportunités qui pourraient se présenter.

Conseiller sénior développement et partenariats

Assurer le développement stratégique et financier des partenaires corporatifs :

- Appuyer le développement par l'analyse stratégique de ses comptes corporatifs en identifiant et en saisissant les opportunités de développement;
- Optimiser les revenus liés à ses partenaires;
- Élaborer et développer des stratégies de croissance du financement dans les différentes sphères d'activités de la Fondation;
- Fidéliser et mobiliser ses partenaires (et leurs employés), afin d'assurer la pérennité de leur implication;
- Rédiger des propositions et des demandes de financement.

Assurer le recrutement de nouveaux clients (partenaires) corporatifs :

- Identifier de nouveaux marchés, donateurs potentiels et occasions de partenariats;
- Recruter et développer de nouveaux clients et partenariats financiers;
- Mettre à contribution son réseau de contacts afin d'identifier des opportunités d'affaires;
- Cibler et participer à des activités de développement des affaires;
- Développer les activités de la communauté pour la Fondation : constitution des partenariats et rédaction des ententes;
- Rencontrer les donateurs et les partenaires potentiels de même que les gens du milieu des affaires afin de faire connaître la Fondation et développer de nouvelles ententes;
- Collaborer au développement des projets spéciaux en cours, demeurer à l'affût et identifier les opportunités d'en développer de nouveaux.

PROFIL DU POSTE

Expérience et formation

- Baccalauréat universitaire dans une discipline pertinente ou tout autre expérience;
- 7-8 années d'expérience dans le développement des affaires, dont au moins quatre (4) ans en philanthropie;
- Connaissance des meilleurs pratiques en philanthropie;
- Connaissance du milieu des affaires dans la région des Basses-Laurentides.

Compétences et aptitudes

- Démontrer des habiletés marquées en développement des affaires et d'excellentes aptitudes en communications et négociation;
- Posséder un leadership mobilisateur et un esprit d'équipe;
- Démontrer des habiletés politiques et stratégiques : avoir des capacités relationnelles exemplaires, posséder un bon jugement, une éthique irréprochable et faire preuve de discrétion;
- Faire preuve de dynamisme, flexibilité, sens de l'initiative, rigueur, autonomie, aisance à parler en public, capacité à travailler sous pression;
- Maîtrise d'un CRM (ex. : Prodon, un atout considérable);
- Sens de l'humour (obligatoire).

Conseiller sénior développement et partenariats

Ce que nous avons à offrir

- Bureau ouvert de 8 h 30 à 16 h 30 du lundi au jeudi et de 8 h 30 à 12 h le vendredi; un poste permanent à temps plein (semaine de 35 heures répartie sur 4 jours et 1/2);
- Stationnement gratuit;
- Assurance collective individuelle de base disponible après trois mois et payée en partie par l'employeur;
- Assurances optionnelles disponibles selon un plan avantageux;
- 5 congés de maladie/personnel;
- 13 jours de congés fériés payés annuellement;
- 15 jours de vacances annuelles après un an;
- Bureau fermé pendant une période de deux semaines pour la période des Fêtes, incluant six jours payés;
- Poste en présentiel;
- Possibilité d'avoir de la formation payée;
- Compensation monétaire pour l'utilisation d'un cellulaire : 50 \$ par mois (après la période de probation de six mois);
- Équipe dévouée, très dynamique et une atmosphère de travail harmonieuse comprenant beaucoup d'humour et un brin de folie;
- Bureau situé dans les Basses-Laurentides, facilement accessible et situé près de plusieurs axes routiers principaux;
- Bureau situé dans l'Hôpital de Saint-Eustache en face de la cafétéria avec des prix avantageux pour les employés;
- Rabais chez Uniprix pour les employés de l'hôpital, pharmacie en face de l'hôpital;
- Sentiment d'aider concrètement la communauté, la région, les usagers et leurs proches, les patients, les médecins et les employés de l'Hôpital de Saint-Eustache en travaillant pour un OBNL qui donne 100 % de ses revenus nets pour l'achat d'équipements à la fine pointe de la technologie et pour améliorer les soins de proximité offerts dans la région des Basses-Laurentides.
- Environnement très créatif dans sa recherche d'idées, de projets, de campagnes promotionnelles, d'événements, etc.
- Une entrée en poste dès que possible;
- Salaire annuel entre 75 000 \$ et 90 000 \$ selon l'expérience.

Une seule façon de postuler :

Vous correspondez à cette description? Alors postulez dès maintenant en envoyant votre CV à **Julie Planche** à j.planche@totemtalent.ca.