Position: Director, Development and Strategic Partnerships
Location: Montreal (hybrid) or remote within Quebec and Ontario
Salary range: $100,000–$125,000
Application deadline: No deadline, the position will be open until filled

Help shape Canada's public policy future
The Institute for Research on Public Policy (IRPP) is one of Canada's most trusted and influential think tanks. For more than 50 years, the IRPP has produced evidence-based research, informed dialogue, and practical policy solutions on the issues that matter most to Canadians.

We are seeking an entrepreneurial, strategic, and relationship-focused Director, Development and Strategic Partnerships to lead the Institute's fundraising, sponsorship, partnership, and revenue-development initiatives. This newly created leadership role offers a unique opportunity to build and grow a diversified revenue portfolio that supports independent public policy research and strengthens the IRPP's long-term sustainability and impact.

About the role
The Director, Development and Strategic Partnerships leads the IRPP's fundraising and revenue-development activities. Reporting to the Vice-President, Communications and External Relations, and working closely with the President and CEO, executive team, and members of the Board of Directors, the Director will develop and grow support from foundations, major donors, institutional funders, sponsors, and strategic partners while identifying new funding opportunities that advance the Institute's mission.

This role combines major-gift fundraising, partnership development, sponsorship generation, and business development. It is ideal for a professional who enjoys building relationships, creating opportunities, and developing systems and processes that support long-term organizational success.

Key responsibilities

Fundraising and revenue development
- Develop and implement a comprehensive fundraising and revenue-generation strategy.
- Build, manage, and grow a portfolio of major donors, foundations, corporations, sponsors, and institutional funders.
- Cultivate, solicit, negotiate, and steward gifts and partnerships up to $1 million and beyond.
- Develop annual fundraising plans, revenue forecasts, and prospect pipelines.
- Prepare compelling funding proposals, grant applications, donor presentations, briefing materials, and stewardship reports.
- Assess and pursue opportunities for funding diversification.

Strategic partnerships and sponsorship
- Identify and pursue partnerships that enhance the IRPP's policy impact, visibility, and financial sustainability.
- Develop sponsorship opportunities and partnership arrangements across the philanthropic, corporate, government, academic, nonprofit, and media sectors.
- Support revenue generation through sponsorships, partnerships, grants, and advertising associated with *Policy Options.*

- Ensure all funding relationships align with the IRPP's commitment to intellectual independence and evidence-based public policy research.

Relationship management and external engagement

- Work closely with the President and CEO, executive team, and members of the Board to advance major funding opportunities.
- Represent the IRPP at meetings, conferences, events, and stakeholder gatherings across Canada.
- Serve as an ambassador for the Institute.

Performance management and reporting

- Maintain accurate records of donor and stakeholder engagement within the organization's CRM system.
- Establish and manage prospect pipelines, revenue forecasts, and annual development plans.
- Track and report on key performance indicators related to revenue generation, stakeholder engagement and stewardship.

Organizational leadership

- Contribute to organizational planning and growth initiatives.
- Ensure compliance with organizational policies, ethical standards, and reporting requirements.

Qualifications

Education

- University degree in business, communications, public policy, nonprofit management, marketing, public affairs, journalism, or a related discipline.
- CFRE designation or equivalent fundraising training is considered an asset.

Experience

- Minimum five years of progressive experience in fundraising, business development, sponsorship development, strategic partnerships, revenue generation, or a related field.
- Demonstrated success securing financial support from individual donors, foundations, corporations, sponsors, advertisers, or institutional partners.
- Experience developing and managing prospect pipelines and revenue-generation strategies.
- Experience preparing funding proposals, sponsorship agreements, and partnership presentations.
- Understanding of the Canadian philanthropic, nonprofit, public policy, research, academic, association, media, or public sectors.
- Experience working with sponsorship, partnership, or advertising-revenue models is considered an asset.

Skills and competencies

- Excellent written, verbal, and presentation skills.
- Exceptional relationship-building, networking, and stakeholder-engagement abilities.
- Strong fundraising, business-development, and negotiation skills.
- Sophisticated financial and philanthropic literacy, including an understanding of wealth creation, asset structures, charitable giving vehicles, and donor capacity.
- High level of discretion, integrity, and professional judgment.

- Entrepreneurial mindset and ability to identify and pursue new opportunities.
- Strong organizational skills and ability to manage multiple priorities and deadlines.
- Experience using CRM systems and business productivity software.
- Comfort using artificial intelligence (AI) tools to improve operational efficiency and effectiveness.
- Ability to travel regularly and work occasional evenings and weekends as required.
- Because the Institute is a bilingual organization, ability to speak and write in both French and English is essential, but the role can be performed primarily in either language.

Why join the IRPP?
The IRPP is one of Canada's leading independent voices in public policy. Through research, publications, events, and public engagement, the Institute contributes to informed public debate and evidence-based policymaking across the country.

Joining the IRPP means becoming part of a collaborative, intellectually rigorous, and mission-driven organization committed to strengthening public policy and democratic discourse in Canada. This is an opportunity to build a new function, influence organizational growth, and create lasting impact on issues affecting Canadians.

Working at the IRPP
We offer a competitive salary and benefits package, and a collegial work culture that is rooted in creativity, inclusivity, integrity, and flexibility. The salary range for this position is **$100,000 to $125,000 per year**, depending on experience and qualifications.

The IRPP offers a hybrid workplace based in Montreal. Candidates should expect to spend at least two days per week in the Montreal office. For candidates applying from outside Montreal, remote work arrangements are negotiable. Candidates must be Canadian, a permanent resident or possess a valid work visa for Canada.

The IRPP is committed to employment equity within its community, and to recruiting a diverse staff. We encourage applications from Indigenous, Black, and other racialized persons; 2SLGBTQIA+ persons; and Canadians living with disabilities. Candidates are invited to self-identify in their applications. Please let us know if you have accommodation requirements to facilitate participation in the selection process by reaching out to us at the email address below.

How to Apply
Please submit a cover letter and curriculum vitae that demonstrates that you have the skills and experience required for the position by e-mail to application@irpp.org.

Recruitment process
Applications will be reviewed and interviews scheduled on a rolling basis as applications are received. The posting will remain open until the position is filled. We thank all applicants for their interest, but only those selected for an interview will be contacted.

In the event of a high volume of applications, we may use AI-assisted tools to help identify a preliminary long list of candidates. All subsequent stages of the hiring process, including shortlisting, interviews and final hiring decisions, will be conducted by humans.

Poste : Directeur/directrice du développement et des partenariats stratégiques
Lieu : Montréal (hybride) ou à distance ailleurs au Québec et en Ontario
Échelle salariale : 100 000 $ à 125 000 $
Limite pour postuler : Date limite indéfinie; jusqu'à ce que le poste soit pourvu

Aidez à définir l'avenir des politiques publiques canadiennes
L'Institut de recherche en politiques publiques (IRPP) est l'un des groupes de réflexion les plus réputés et les plus influents du Canada. Depuis plus de 50 ans, l'IRPP mène des recherches fondées sur des données probantes, dans le but de favoriser un dialogue éclairé et de proposer des solutions politiques concrètes sur les questions qui comptent le plus pour les Canadiens.

L'IRPP est à la recherche d'un directeur ou d'une directrice du développement et des partenariats stratégiques doté d'un esprit d'entreprise, d'une vision stratégique et d'un sens aigu des relations humaines, afin de diriger ses initiatives en matière de collecte de fonds, de commandites, de partenariats et de développement des revenus. Ce poste de direction nouvellement créé offre une occasion unique de constituer et de développer un portefeuille de revenus diversifié qui soutient la recherche indépendante en matière de politiques publiques et renforce la viabilité et l'impact à long terme de l'IRPP.

À propos du poste
La personne retenue dirigera les activités de collecte de fonds et de développement des ressources financières de l'IRPP. Sous la responsabilité du vice-président aux communications et aux relations externes, et en étroite collaboration avec la présidente et chef de la direction, les autres membres de l'équipe de direction et le conseil d'administration, la personne retenue aura pour mission de développer et de renforcer le soutien apporté par les fondations, les grands donateurs, les donateurs institutionnels, les commanditaires et les partenaires stratégiques, tout en identifiant de nouvelles occasions de financement qui contribuent à la mission de l'IRPP.

Ce poste combine des responsabilités de collecte de dons importants, de développement de partenariats, de recherche de commanditaires et de développement commercial. Il convient parfaitement à une ou un professionnel qui aime nouer des relations, créer des occasions favorables et mettre en place des systèmes et des processus permettant la réussite à long terme de l'organisation.

Principales responsabilités

Levée de fonds et développement des revenus
- Développer et implanter une stratégie complète de levée de fonds et de génération de revenus.
- Bâtir, gérer et agrandir un portfolio de grands donateurs, de fondations, d'entreprises, de commanditaires et de donateurs institutionnels.
- Cultiver, solliciter, négocier et gérer des dons et des partenariats d'une valeur d'un million de dollars et plus.
- Élaborer des plans annuels de collecte de fonds, des prévisions de recettes et cibler des donateurs potentiels.
- Rédiger des propositions de financement convaincantes, des demandes de subvention, des présentations destinées aux donateurs, des documents d'information et des rapports de gestion des relations avec les donateurs.
- Évaluer et exploiter les possibilités de diversification des sources de financement.

Partenariats stratégiques et commandites

- Identifier et développer des partenariats qui renforcent l'impact sur les politiques publiques, la visibilité et la viabilité financière de l'IRPP.
- Développer des occasions de commandite et des accords de partenariat dans les secteurs philanthropique, privé, public, universitaire, associatif et médiatique.
- Contribuer à la génération de revenus par le biais de commandites, de partenariats, de subventions et de publicités liées à *Options politiques*.
- Veiller à ce que toutes les relations de financement soient conformes aux principes de l'IRPP concernant son indépendance éditoriale et ses recherches fondées sur des données probantes.

Gestion des relations et engagement externe

- Travailler en étroite collaboration avec la présidente et chef de la direction, l'équipe de direction et les membres du conseil d'administration afin de faire avancer les principales occasions de financement.
- Représenter l'IRPP lors de réunions, de conférences, d'événements et de rassemblements de parties prenantes partout au Canada.
- Agir en qualité d'ambassadeur au nom de l'Institut.

Gestion de performance et rapports

- Tenir à jour des registres précis des interactions avec les donateurs et les parties prenantes dans le système CRM de l'organisation.
- Mettre en place et gérer les cibles de donateurs potentiels, les prévisions de recettes et les plans de développement annuels.
- Suivre et rendre compte des indicateurs clés de performance liés à la génération de revenus, à l'engagement des parties prenantes et à l'intendance.

Leadership organisationnel

- Contribuer à la planification organisationnelle et aux initiatives de croissance.
- Veiller au respect des politiques de l'organisation, des normes éthiques et des obligations en matière de reddition de comptes.

Compétences et expérience requises

Scolarité

- Diplôme universitaire en gestion, communication, politiques publiques, gestion des organisations à but non lucratif, marketing, affaires publiques, journalisme ou dans une discipline connexe.
- La certification CFRE ou une formation équivalente en collecte de fonds est considérée comme un atout.

Expérience professionnelle

- Au moins cinq ans d'expérience et d'évolution positive dans la collecte de fonds, le développement commercial, la recherche de commandites, les partenariats stratégiques, la génération de revenus ou un domaine connexe.
- Expérience avérée dans l'obtention de soutiens financiers auprès de donateurs individuels, de fondations, d'entreprises, de commanditaires, d'annonceurs ou de partenaires institutionnels.
- Expérience dans l'élaboration et la gestion de cibles de donateurs potentiels et de stratégies de génération de revenus.
- Expérience dans la préparation de propositions de financement, d'accords de

commandite et de présentations de partenariats.
- Connaissance des secteurs canadiens de la philanthropie, des organismes à but non lucratif, des politiques publiques, de la recherche, du milieu universitaire, des associations, des médias ou du secteur public.
- Une expérience dans le domaine des modèles de commandite, de partenariat ou de revenus publicitaires est considérée comme un atout.

Compétences et qualités
- Excellentes compétences en communication écrite, orale et en matière de présentation.
- Capacités exceptionnelles à établir des relations, à développer un réseau et à mobiliser les parties prenantes.
- Solides compétences en matière de collecte de fonds, de développement d'affaires et de négociation.
- Connaissances approfondies dans les domaines financier et philanthropique, notamment une bonne compréhension de la création de richesse, des structures d'actifs, des mécanismes de dons caritatifs et de la capacité des donateurs.
- Grand sens de la discrétion, de l'intégrité et du jugement professionnel.
- Esprit d'entreprise et capacité à identifier et à saisir de nouvelles opportunités.
- Solides compétences organisationnelles et capacité à gérer plusieurs priorités et échéances.
- Expérience de l'utilisation de systèmes CRM et de logiciels de productivité professionnelle.
- Aisance dans l'utilisation d'outils d'intelligence artificielle (IA) pour améliorer l'efficacité et l'efficience opérationnelles.
- Capacité à voyager régulièrement et à travailler occasionnellement le soir et le week-end si nécessaire.
- L'IRPP étant une organisation bilingue, la capacité à s'exprimer en français et en anglais, à l'oral comme à l'écrit, est essentielle, mais le poste peut être exercé principalement dans l'une ou l'autre de ces langues.

Pourquoi se joindre à l'IRPP ?
L'IRPP est l'un des principaux acteurs indépendants des réflexions sur les politiques publiques au Canada. Grâce à ses travaux de recherche, ses publications, ses événements et ses activités de sensibilisation du public, l'Institut contribue à un débat public éclairé et à l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes à l'échelle du pays.

Rejoindre l'IRPP, c'est intégrer une organisation collaborative, d'une grande rigueur intellectuelle et animée par une mission, celle de renforcer les politiques publiques et le débat démocratique au Canada. C'est également l'occasion de mettre en place une nouvelle fonction, de contribuer à la croissance de l'organisation et d'avoir un impact durable sur les enjeux qui touchent les Canadiens.

Travailler à l'IRPP
Nous offrons un salaire concurrentiel, des avantages sociaux ainsi qu'une culture de collégialité fondée sur la créativité, l'inclusion et la flexibilité. L'échelle salariale se situe entre **100 000 $ et 125 000 $ par année**, en fonction de l'expérience et des qualifications.

L'IRPP est un lieu de travail hybride basé à Montréal. La personne retenue devra se présenter au moins deux jours par semaine au bureau. Certaines modalités de télétravail à l'extérieur de la ville peuvent être négociées pour les personnes résidant hors de Montréal. Les candidates et les candidats doivent être citoyens canadiens, avoir la résidence permanente ou détenir un

permis de travail valide.

Fermement attaché aux principes d'équité et de diversité, l'IRPP étudiera la candidature de toute personne compétente et invite les Autochtones, les personnes en situation de handicap et les membres des minorités visibles, des minorités sexuelles et des groupes en quête d'équité à présenter leur candidature et à s'identifier comme tels. N'hésitez pas à nous faire part de tout accommodement qui faciliterait le processus d'embauche.

Comment postuler
Outre votre curriculum vitae, veuillez nous soumettre une lettre de présentation décrivant votre expérience et vos compétences à application@irpp.org.

Processus d'embauche

Les candidatures seront examinées continuellement, suivant leur réception. L'horaire des entretiens sera déterminé à mesure que nous recevrons les candidatures. L'affichage restera ouvert jusqu'à ce que le poste soit pourvu. Nous remercions tous les candidats et candidates de leur intérêt, mais contacterons uniquement ceux et celles que nous retiendrons en entrevue.

En cas d'afflux important de candidatures, nous pourrions recourir à des outils basés sur l'intelligence artificielle pour nous aider à établir une liste préliminaire de candidats et candidates. Toutes les étapes suivantes du processus de recrutement, notamment l'établissement d'une liste courte, les entretiens et les décisions finales d'embauche, seront menées exclusivement par des personnes.