

Conseiller.ère principal.e en développement des affaires et partenariats corporatifs

Poste permanent – Région de Montréal ou de Québec



Enfant Soleil est un organisme à but non lucratif qui, depuis 1988, amasse des fonds pour soutenir le développement d'une pédiatrie de qualité pour tous les enfants du Québec. Nous sommes présentement à la recherche d'un.e conseiller.ère principal.e en développement des affaires et partenariats corporatifs qui partage nos valeurs d'entraide, de proximité, de reconnaissance, de transparence et de détermination ! Tu carbures au développement des affaires, tu sais ouvrir des portes et transformer des relations en partenariats durables? Tu aimerais mettre ton talent commercial au service d'une cause qui fait une réelle différence? Ce rôle pourrait être pour toi.

Tu habites dans la grande région de Montréal ou de Québec? Notre formule de travail hybride te permet de combiner le travail à domicile et une présence au bureau de Montréal ou de Québec, selon ta région et notre politique en vigueur.

Tu t'accompliras avec bonheur dans ce rôle si...

- Rencontrer de nouvelles personnes, créer des liens et développer ton réseau, c'est dans ta nature.
- Tu prends plaisir à faire évoluer des échanges et à concrétiser des collaborations qui ont du sens.
- Tu sais écouter, comprendre les besoins de l'autre et imaginer des collaborations où tout le monde y gagne.
- Tu as une fibre commerciale, mais pour toi, les meilleures affaires commencent d'abord par une vraie relation de confiance.
- Tu n'attends pas que les occasions arrivent : tu aimes les créer, les faire grandir et les transformer en résultats concrets.
- Tu as envie de mettre ton réseau, ton énergie et ton talent en développement des affaires au service d'une cause qui fait une réelle différence.

Le mandat

Sous la supervision de la directrice principale, partenariats, ton mandat consistera à créer de nouvelles occasions d'affaires, à recruter de nouveaux partenaires et à faire croître nos partenariats corporatifs existants. Tu développeras de nouvelles relations avec des entreprises, accompagneras les partenaires majeurs actuels dans l'évolution de leur engagement et contribueras à imaginer de nouvelles avenues permettant de générer des revenus pour soutenir la mission. Grâce à ta vision stratégique et à ton expérience, tu contribueras à concevoir des initiatives novatrices génératrices de revenus et à soutenir l'équipe des partenariats dans la réalisation de ses objectifs.

Recruter et développer de nouvelles entreprises partenaires (50% de la tâche) :

- Identifier et qualifier les entreprises présentant le plus fort potentiel de partenariat afin de maximiser le développement des revenus et des collaborations stratégiques;
- Établir des relations avec les décideurs clés, comprendre leurs enjeux d'affaires et élaborer des propositions de collaboration alignées sur leurs objectifs;
- Développer des relations d'affaires et les faire évoluer vers des partenariats financiers concrets;

- Mettre à contribution ton réseau et participer à des activités de réseautage pour créer de nouvelles occasions d'affaires;
- Collaborer à la création d'outils et de campagnes numériques pour soutenir le développement de nouveaux partenariats.

Développer les partenariats existants, dont des comptes majeurs à l'échelle provinciale (40% de la tâche):

- Définir et déployer des plans de développement annuels visant à maximiser les revenus, l'engagement et le potentiel de croissance de chaque partenariat;
- Bâtir des relations de confiance avec tes partenaires et mobiliser leurs équipes pour faire durer leur engagement;
- Proposer des initiatives adaptées à leurs objectifs et mettre en valeur les retombées de leur implication;
- Accompagner les partenaires dans le déploiement de leurs activités, auprès de leurs équipes et de leurs succursales;
- Analyser les résultats afin d'identifier les occasions de croissance les plus prometteuses et d'optimiser le développement des partenariats.
- Établir, avec la direction principale des partenariats, le budget de développement des comptes sous ta responsabilité;
- Coordonner les suivis nécessaires à la réalisation des activités : billets de tirage, matériel promotionnel, présence d'ambassadeurs et reçus fiscaux.

Contribuer aux stratégies et aux projets de l'équipe des partenariats (10% de la tâche) :

- Collaborer avec tes collègues à la réalisation des projets et des campagnes de l'équipe;
- Mettre ton expérience à contribution pour enrichir les stratégies de développement et participer à leur mise en œuvre;
- Contribuer à la création d'initiatives de financement novatrices à l'échelle provinciale pour générer de nouveaux revenus;
- Suivre l'évolution du milieu des affaires et des pratiques philanthropiques pour repérer des occasions à partager avec l'équipe;
- Représenter Enfant Soleil lors d'événements ciblés et contribuer à son rayonnement.

Ton bagage d'expérience

- Une formation universitaire en administration des affaires, en marketing, en communication ou dans un domaine connexe
- Au moins 7 années d'expérience en développement des affaires, incluant la prospection, l'acquisition de nouveaux comptes et la croissance de partenariats ou de relations d'affaires stratégiques.
- De solides habiletés de communication pour présenter des propositions de partenariat convaincantes et adapter ton discours à différents interlocuteurs
- Une bonne maîtrise des outils bureautiques et une expérience d'utilisation d'un outil de gestion de la relation client (CRM)
- Une excellente maîtrise du français et de l'anglais, à l'oral comme à l'écrit
- Une connaissance du milieu philanthropique et de ses principaux acteurs : un atout

Tes forces et talents naturels

- Une aisance relationnelle et une écoute attentive pour comprendre les besoins de tes partenaires
- Un esprit stratégique pour repérer le potentiel d'une occasion et concentrer tes efforts là où ils auront le plus d'impact
- De l'initiative et de l'autonomie pour passer des idées à l'action
- De la persévérance et le goût des résultats pour faire avancer tes démarches et atteindre tes objectifs
- Un bon sens de l'organisation pour gérer plusieurs projets et assurer des suivis rigoureux
- De la créativité et un esprit d'équipe pour imaginer des solutions et bâtir avec les autres

Ton futur milieu de travail

- Une équipe humaine et engagée, dans un milieu chaleureux et collaboratif où tes idées sont les bienvenues
- Un horaire flexible, sur une base de 35h par semaine
- Des avantages sociaux compétitifs : assurance collective (médicaments, invalidité courte et longue durée, assurance-vie, etc.), un REER, un programme d'aide aux employés
- Équilibre travail-vie personnelle
- Horaire d'été
- Plan de rémunération conçu dans le respect de l'équité salariale
- Télétravail offert selon la politique en vigueur (formule hybride flexible)
- Vacances, congés mobiles, congés supplémentaires durant les Fêtes

Déplacements : Ce rôle implique des déplacements occasionnels pour rencontrer des partenaires et participer à des événements (un permis de conduire valide et l'accès à un véhicule sont requis).

Entrée en poste prévue : dès que possible.

Prêt.e à mettre ton talent au service des enfants du Québec? Fais-nous parvenir ta candidature à l'adresse courriel suivante : recrutement@enfantssoleil.ca

Enfant Soleil applique un programme d'accès à l'égalité à l'emploi et invite les femmes, les minorités visibles, les Autochtones et les personnes handicapées à présenter leur candidature. Le genre masculin est utilisé afin d'alléger le texte. Seuls les candidats retenus seront contactés.