



OPPORTUNITÉ DE CARRIÈRE - CANADA SNOWBOARD

DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES / GESTIONNAIRE DES PARTENARIATS

Note : La rémunération est en fonction de l'expérience et des qualifications et est soumise à notre échelle salariale interne.

Notre organisation

Canada Snowboard est l'instance dirigeante du snowboard au Canada. Nous nous engageons à atteindre l'excellence lors des Coupes du monde, des Championnats du monde, des Jeux olympiques et paralympiques d'hiver ainsi que lors des événements majeurs tels que les X-Games. Nous travaillons également avec nos membres provinciaux et territoriaux et d'autres intervenants afin d'offrir une vaste gamme de programmes et de services de soutien pour tous les niveaux d'habileté en snowboard.

Vision : "Être LA nation leader du snowboard mondial".

Architectes des possibilités en snowboard pour les jeunes du Canada, les menant du parc au podium, nous nous efforçons d'être diversifiés, inclusifs, équitables, créatifs et solidaires, cherchant toujours à nous améliorer tout en honorant nos racines sportives culturelles. Nous sommes une organisation dynamique, fondée sur des valeurs, qui guide un sport exaltant.

Pour en savoir plus sur qui nous sommes et ce que nous faisons, veuillez consulter le site :

www.canadasnowboard.ca.

Opportunité d'embauche

En raison de la croissance et du succès de notre organisation, tant sur la neige qu'en dehors, et de notre portefeuille croissant d'événements majeurs, de programmes, de camps et d'événements pour la croissance du sport, Canada Snowboard est à la recherche d'un Gestionnaire du Développement des Affaires ayant un sens aigu des affaires, de l'expérience en vente, de l'expérience en service aux partenaires, un sens stratégique et la capacité de travailler en équipe afin de continuer à accroître les revenus et les partenariats de l'organisation. Relevant du Directeur du Développement des Affaires, le Spécialiste du Développement des Affaires soutient l'ensemble des activités de développement des affaires, de vente et de service aux partenaires et de collecte de fonds de l'organisme, en travaillant avec un petit groupe central d'employés pour assurer la réalisation efficace de notre plan stratégique par le biais d'objectifs opérationnels précis.

Le candidat retenu contribuera principalement à communiquer avec des partenaires potentiels et travaillera en tandem avec le Directeur du Développement des Affaires pour les ventes et le service après-vente afin d'apporter de la valeur à tous les partenaires existants et nouveaux. Il travaillera également en étroite collaboration avec diverses parties prenantes, notamment nos événements, les associations membres et les principales parties prenantes. Une compréhension fondamentale du snowboard, du sport, des ventes, du service après-vente, de la commandite, du marketing, de la



création d'actifs, de la collecte de fonds et des grands événements est une base essentielle pour ce poste.

Actuellement, la plus grande opportunité est d'établir des relations et de soutenir le Directeur du développement des affaires pour développer de nouveaux événements majeurs, l'équipe nationale, les programmes de développement du sport et les événements issus de la pandémie. En fin de compte, le BDS aidera à assurer la viabilité à long terme de Canada Snowboard tout en travaillant avec le BDD pour maintenir la pertinence au sein de notre communauté élargie.

Candidat recherché

Vous êtes un spécialiste expérimenté du marketing et/ou de la vente et vous avez l'esprit d'entreprise. Vous apporterez votre expertise en matière de partenariat, qu'elle provienne ou non du secteur du sport. Idéalement, vous aurez une expérience significative, un diplôme universitaire pertinent et des capacités de leadership démontrées. Les candidats juniors seront également considérés, si la bonne personne se présente. À cet égard, vous correspondez parfaitement aux valeurs de l'organisation, vous êtes un excellent communicateur, vous êtes capable de travailler de manière autonome, vous cherchez à évoluer avec l'organisation et vous êtes un bâtisseur de relations capable d'établir un lien efficace entre les partenaires et les équipes à tous les niveaux. Par-dessus tout, vous avez la capacité de concilier les exigences de résultats avec une culture d'entreprise bienveillante, étant donné votre solide cadre éthique qui correspond à nos valeurs fondamentales.

Votre force réside dans vos attributs personnels combinés à une expérience pertinente dans un environnement commercial au rythme rapide, qui comprend idéalement une connaissance de l'industrie du sport et de l'environnement à but non lucratif. Échanger avec des partenaires d'affaires est votre force ; les présentations, l'élaboration de propositions, la confiance sans ego, la création de valeur pour les marques, la réflexion stratégique ; et votre caractère fondé sur l'intention, l'intégrité et l'affabilité, facilite l'établissement de relations solides et de partenariats productifs.

Tâches générales et qualités personnelles requises

En tant que vendeur qualifié de proposition de valeur, vous faites preuve d'esprit d'entreprise, de polyvalence et d'une approche innovante des opérations commerciales basées sur la performance :

- Compréhension d'une vision et d'une mission pour fixer des objectifs, puis élaborer et mettre en œuvre des stratégies, des plans et des budgets appropriés pour les réaliser ;
- Contribuer à l'élaboration de propositions spécifiques pour les marques et les partenaires
- Communiquer avec les marques, les agences et les partenaires potentiels
- Fournir des services aux partenaires existants lors d'événements et de réunions.
- Collaborer avec le Directeur du Développement des Affaires pour la création d'actifs pour les partenaires.
- Excellentes compétences interpersonnelles avec un style collégial qui vous met, ainsi que les autres, à l'aise dans une variété de contextes ;



- Prise de décisions judicieuses fondées sur la capacité de penser et d'agir de manière stratégique, en identifiant rapidement les priorités et les projets qui auront le plus grand impact ;
- Solides compétences en matière de rédaction commerciale, de présentation et de communication verbale en anglais, la capacité de communiquer en français n'étant pas essentiel, mais constituant un atout ;
- Connaissance et familiarité avec l'ensemble du système sportif canadien ; et
- Compétences exceptionnelles en matière d'organisation et de planification et maîtrise avancée des applications informatiques commerciales standard.

Le processus de candidature

Si vous êtes un innovateur, un excellent communicateur, un leader participatif et un professionnel axé sur la performance et si vous possédez l'expérience, les compétences et la formation requises, veuillez envoyer votre lettre de motivation décrivant les trois principales raisons pour lesquelles vous êtes le candidat idéal, accompagnée d'un curriculum vitae, de références et de vos prétentions salariales, au plus tard le **mercredi 5 avril 2023, 17h00 HAP**, à l'adresse suivante

Brendan Matthews, Directeur du Développement des Affaires, Canada Snowboard

- Courriel : careers@canadasnowboard.ca

Canada Snowboard s'engage à respecter l'équité en matière d'emploi, à offrir un environnement de travail accueillant et sécuritaire et encourage les candidatures de tous les candidats qualifiés. Le Spécialiste du Développement des Affaires serait idéalement situé à Toronto, ON, mais les candidats qui résident ailleurs seront également considérés.

Nous remercions tous les candidats pour leur intérêt. Toutefois, seules les personnes sélectionnées pour un entretien seront contactées.

Le soutien financier pour ce poste est assuré par Sport Canada et les revenus discrétionnaires de Canada Snowboard.

***L'emploi du genre masculin a pour but d'alléger le texte et d'en faciliter la lecture.**