



DIRECTEUR·TRICE DE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES – GROUPE DE GESTION UNIVERSALIA **Basé à Montréal/télétravail**

Universalialia est un cabinet de conseil en gestion situé à Montréal. Depuis 1980, nous assistons des organisations à améliorer leur rendement dans plus de 90 pays. À l'international, le cabinet intervient auprès d'un éventail de plus en plus diversifié d'agences de développement ou d'agences humanitaires multilatérales et bilatérales, d'organisations non gouvernementales et de fondations. Au Canada, Universalialia travaille avec le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les municipalités ainsi qu'avec des organismes sans but lucratif et des fondations communautaires. (www.universalialia.com)

Le Groupe Universalialia collabore étroitement avec d'importants clients et les aide à relever les grands défis de la planète pour bâtir un avenir durable et équitable au Canada et dans le monde.

Universalialia s'intéresse à offrir de la valeur par le biais de ces domaines de pratique en :

- Environnement, sécurité et transformation de conflit
- Égalité entre les sexes et inclusion
- Mesure du rendement
- Rendement des organisations et des partenariats

RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Responsable hiérarchique Katrina Rojas, présidente, Groupe de gestion Universalialia

Service/fonction : Développement des affaires et marketing

Le directeur ou la directrice de développement des affaires relève directement de la présidente et travaille en étroite collaboration avec les directeur·trice·s de pratique pour mettre en œuvre la stratégie de développement des affaires. Bien que la responsabilité de l'obtention de contrats et de la gestion des relations avec les clients incombe aux pratiques, le-la directeur·trice du développement des affaires soutient l'orientation commerciale et thématique par des conseils au niveau stratégique pour les appels d'offre en cours ainsi que pour l'octroi de nouvelles opportunités de développement d'affaires au niveaux nationaux et internationaux. De plus, le-la directeur·trice aura pour objectif de renforcer les systèmes, les processus et les approches internes dans le but de générer des opportunités et des partenariats d'affaires. Il ou elle joue un rôle déterminant en apportant son soutien à la stratégie et à la performance globale d'Universalialia.

Responsabilités principales :

- Aider les directeur·trice·s de pratique à mener des activités à fort impact pour améliorer la proposition de valeur du cabinet sur les marchés traditionnels et nouveaux.
- Améliorer le plan de développement d'affaires et de marketing dans le but de favoriser la croissance du cabinet.
- Réaliser des études de marché pertinentes, recueillir des renseignements et fournir des analyses de données aux décideurs d'Universalialia.
- Améliorer les processus de développement d'affaires, les méthodes et les ICP existants pour atteindre les objectifs des pratiques et du cabinet, au moyen d'approches standardisées et personnalisées.
- S'associer aux directeur·trice·s de pratique pour alimenter le pipeline de projets, y compris dépister des occasions d'affaires et conseiller sur les prises de décision relatives à la poursuite ou à l'abandon d'opportunités.

IMPROVING PERFORMANCE TO MAKE A DIFFERENCE

245 Victoria Avenue, Suite 200, Westmount, Quebec, Canada, H3Z 2M6, Tel: (514) 485-3565, Fax: (514) 485-3210

www.universalialia.com

- Optimiser la capacité de développement d'affaires par le renforcement des systèmes de développement d'affaires et des processus d'assurance qualité, notamment la sélection des mandats, la proposition de plans de travail et la conception de budgets.
- Veiller à ce que les ressources internes et externes répondent aux efforts de développement d'affaires.

Votre profil

- Doté-e d'une sensibilité interculturelle et d'un esprit innovant, axé-e sur les solutions, agent-e de changement, vous encouragez une synergie d'équipe gagnante.
- Un minimum de 12 ans d'expérience professionnelle pertinente, dont :
 - une expérience avérée en préparation de propositions gagnantes dans le domaine du développement international (8-10 ans);
 - un niveau élevé de spécialisation en conception stratégique et en renforcement des systèmes en développement des affaires (8 ans);
 - une excellente connaissance des processus de passation des marchés des clients d'Universalialia (institutions financières internationales, agences des Nations unies, agences bilatérales, autres).
 - la capacité de travailler sous pression et de gérer plusieurs priorités.
- Parfaitement bilingue (anglais, français), vous maîtrisez idéalement une troisième langue, parmi les langues officielles de l'ONU.
- Diplôme de deuxième cycle et qualification professionnelle pertinents.

Votre engagement

- Vous possédez d'excellentes aptitudes à la communication, partagez nos valeurs et aimez sincèrement le travail d'équipe.
- Vous voulez faire une différence en soutenant l'expansion du cabinet.
- Vous êtes dynamique et intéressé-e par des possibilités d'avancement à long terme.

Notre proposition de valeur d'employeur

- Excellentes possibilités de formation continue.
- Travail dans un environnement international dynamique.
- Un salaire de base généreux et une rémunération globale proportionnelle à l'expérience et au rendement.

Comment poser sa candidature?

Veuillez envoyer votre curriculum vitæ et lettre de présentation à l'adresse suivante : cv@universalialia.com.

N'oubliez pas d'indiquer le poste auquel vous postulez dans l'objet de votre courriel.

Nous remercions tout-e-s les candidat-e-s de leur intérêt, mais seul-e-s les candidat-e-s qualifié-e-s seront contacté-e-s.

Date prévue d'entrée en fonction : Novembre 2021

Si cette offre d'emploi ne vous correspond pas, n'hésitez pas à l'annoncer dans vos réseaux!

Merci!