

Conseiller aux partenariats

Notez que le masculin est employé uniquement dans l'objectif d'alléger le texte.

Date d'affichage : Février 2020

Nombre de postes à combler : 1 poste de 28h, mandat de 6 mois commençant le 2 mars 2020

Présentation de l'organisation

Siège social : Vieux-Montréal, Centre de commerce mondial

Organisme à but non lucratif composé d'une équipe dynamique et dont le siège social est situé dans le Vieux-Montréal, Montréal Relève propulse des projets en développement socioéconomique. Son programme signature est *Classes Affaires*, une initiative permettant à plus de 2000 élèves de la 3e et de la 4e secondaire issus d'une vingtaine d'écoles secondaire de l'île de Montréal, de réaliser, en période estivale, des stages d'exploration de carrières d'une semaine, et ce, auprès d'environ 450 milieux professionnels. Les impacts du programme sur la main d'œuvre de demain sont énormes puisque 30 % de nos participants continueront leurs études dans le domaine exploré !

Description du poste, mandats et compétences recherchées

Montréal Relève est à la recherche d'une personne performante et orientée vers les objectifs pour rejoindre l'équipe engagée des partenariats ! Un grand entregent avec la communauté d'affaires est nécessaire pour ce poste, ainsi qu'un français écrit et parlé impeccable (anglais un atout). Par ailleurs, un réseau déjà établi auprès de la communauté d'affaire montréalaise saura faire la différence dans votre candidature, en particulier dans les secteurs des nouvelles technologies et de l'ingénierie.

Sous la supervision de la coordonnatrice des partenariats, le mandat principal de la personne recherchée est de participer au développement, à la réalisation et à l'optimisation du réseau d'affaire par l'atteinte d'objectifs. Créatif, vous trouverez les stratégies afin d'augmenter le réseau de partenaires de Montréal Relève, tout en représentant l'organisation lors de différentes activités de réseautage.

Lorsque les partenariats se concrétisent, votre rôle sera de guider les intéressés dans leur inscription, et la mise en place d'activités d'exploration pertinentes pour la clientèle de Montréal Relève.

En saison estivale, vous travaillerez en collaboration avec le personnel responsable de la formation des élèves afin de bien arrimer ces deux clientèles et de veiller ensemble au bon déroulement du stage.

QUALIFICATIONS

- Diplôme universitaire complété dans un domaine en lien avec le poste : recrutement, marketing, ventes, etc. ;
- Un minimum de deux années d'expérience reliées au développement d'affaires ;
- Versatilité : divers mandats ponctuels ;
- Rapidité d'apprentissage ;
- Connaissance des enjeux reliés à la main d'œuvre ;
- Expérience de travail sur une base de données ;
- Excellente maîtrise du français, anglais un atout.

Ce qui vous démarquera :

- Votre professionnalisme ;
- Vos aptitudes relationnelles ;
- Votre force de persuasion ;
- Votre besoin de vous dépasser ;
- Votre esprit d'initiative ;
- Votre réseau professionnel.

Si vous rejoignez l'équipe, vous bénéficierez de :

- Bureaux tout neuf en centre-ville (Square Victoria) ;
- Un environnement de travail dynamique et innovant au sein même de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain ;
- Opportunité d'étendre votre réseau ;
- Un horaire de 4 jours du lundi au jeudi ;
- Une journée de télétravail par semaine, après trois mois continus en poste ;
- Assurances collectives, après trois mois continus en poste.

Conditions salariales

Poste contractuel de 6 mois du 2 mars au 18 septembre 2020 avec possibilité de renouveler le contrat. L'horaire est de 28 heures. Le taux horaire est de 20 \$ de l'heure.

La date prévue d'entrée en fonction est le 2 mars.

Postuler

Les personnes intéressées doivent faire parvenir une lettre de motivation et leur curriculum vitae par @, à l'attention de Mathilde Locatelli au mlocatelli@montrealreleve.ca.

**Seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.
Merci de votre intérêt.**