

## DESCRIPTION DE POSTE

---

**Poste :** Directeur ou directrice, Développement de marché

**Relève de :** Vice-présidente, Développement de marché

---

### Résumé du poste

Le directeur ou la directrice est responsable de l'exécution de la stratégie de revenu intégrée de l'Association, ce qui comprend le recrutement et la rétention de membres.

### Responsabilités du ou de la titulaire

- Collaborer avec la vice-présidente, Développement de marché afin de mettre au point des stratégies de vente pour le recrutement, l'accueil et la rétention des membres, les commandites, les ventes de stands d'exposition, de coexpositions, de vitrines des nouveaux produits et d'inscriptions et de billets à l'Expo-congrès.
- De pair avec la vice-présidente, Développement de marché, participer à l'élaboration du budget des recettes de l'Expo-congrès.
- Gérer l'atteinte des objectifs de revenus annuels pour le recrutement et la rétention des membres, les commandites, les ventes de stands d'exposition, de coexpositions, de vitrines des nouveaux produits et d'inscriptions et de billets à l'Expo-congrès, et la commandite d'autres activités et programmes de l'ACDFL.
- Élaborer un plan du plancher de l'exposition avec l'équipe de l'Expo-congrès pour soutenir la stratégie globale de revenus de l'Expo-congrès, sous réserve de l'approbation de la vice-présidente, Développement de marché.
- Travailler en collaboration avec d'autres équipes pour élaborer des stratégies de vente et des budgets pour d'autres programmes et activités de l'ACDFL, y compris :
  - l'enseignement;
  - le marketing organisationnel;
  - la défense des intérêts;
  - les activités régionales;
  - la salubrité des aliments.
- Travailler conjointement avec la vice-présidente, Développement de marché, pour mettre en place un programme de reconnaissance organisationnel.
- Exécuter la stratégie de vente pour les membres des échelons supérieurs de l'ACDFL.
- Nouer et entretenir des relations efficaces avec des intervenants clés à l'interne comme à l'externe.
- Superviser les gestionnaires, Recrutement des membres et Développement de marché, au nombre de deux.

- Voyager régulièrement, selon les besoins.
- Donner son avis relativement aux rapports annuels et semestriels au Conseil.

**Compétences requises :**

- Diplôme universitaire ou collégial.
- Au moins 5 ans d'expérience en vente ou en développement des affaires.
- Au moins 5 années d'expérience en gestion.
- Un leader passionné et chevronné en transformation avec la capacité éprouvée d'obtenir des résultats et de motiver et encadrer une équipe afin d'atteindre les objectifs de vente.
- Un bon sens des affaires et un bon jugement.
- L'expérience dans le secteur des fruits et légumes est un atout.
- Le bilinguisme français-anglais est un grand atout.
- Expérience de travail avec les outils de gestion des relations avec les clients.

Si vous souhaitez poser votre candidature au poste susmentionné, veuillez envoyer votre C.V. et votre salaire escompté à :

Lee-Anne McDougall  
LRO Staffing  
613-566-7047, poste 2  
[lmcdougall@lrostaffing.com](mailto:lmcdougall@lrostaffing.com)

Nous accepterons les candidatures jusqu'au 1 novembre 2019.

Seuls les candidats avec l'expérience et les compétences pertinentes, et ayant indiqué des attentes salariales appropriées seront invités à une entrevue. Nous remercions à l'avance tous ceux qui postuleront.