DESCRIPTION DU POSTE

En tant que Coordonnateur.trice – Ventes et partenariats, tu seras responsable du développement des ventes de groupes ainsi que de la mise en place et du suivi des ententes de partenariats commerciaux et commandites. Ton rôle sera essentiel pour faire rayonner notre offre, bâtir des relations solides et générer des retombées concrètes.

VOS PRINCIPALES TÂCHES

Ventes:

- Développer et mettre en œuvre des stratégies de vente pour les groupes scolaires, corporatifs, camps de jour et autres clientèles organisées.
- Répondre aux demandes de groupes, proposer des offres adaptées et conclure les ententes de réservation.
- Assurer la coordination des activités avant, pendant et après les visites de groupes, en lien avec les équipes internes.
- Collaborer au développement de forfaits, de promotions et de contenus destinés à attirer et fidéliser la clientèle de groupe.
- Maintenir un suivi rigoureux des ventes, des statistiques de fréquentation et de la satisfaction des groupes.

Partenariats:

- Développer et maintenir des partenariats stratégiques avec des entreprises, organismes et institutions.
- Identifier de nouvelles opportunités de collaboration et négocier des ententes de visibilité et de commandite.
- Coordonner l'activation des ententes (visibilité, logistique, livrables) en collaboration avec les équipes internes.
- Assurer le suivi des engagements et maximiser la valeur des partenariats existants.

PROFIL RECHERCHÉ

- Diplôme universitaire en communication, administration, marketing, philanthropie ou domaine connexe.
- Avoir 2 à 4 ans d'expérience en financement, partenariats, gestion de budget.
- Excellentes compétences en communication orale et écrite.
- Capacité démontrée à établir et entretenir des relations avec divers partenaires.
- Aptitude à travailler de façon autonome et à gérer plusieurs projets simultanément.
- Démontrer d'excellentes habiletés en communication orale et écrite ;
- Rigueur, minutie, polyvalence et autonomie.

NOUS OFFRONS

- Un salaire compétitif (Entre 23\$/h et 29\$/h en fonction de notre échelle en vigueur)
- Environnement de travail en plein air
- Emploi à **temps plein, entre 30h et 35h par semaine.**
- Horaire flexible
- Des opportunités de développement professionnel

POUR POSTULER

Envoyez votre C.V. et lettre de motivation à dg@montradar.ca avant le 22 août 2025. Nous avons hâte de découvrir votre profil !