

vice-président du développement des affaires

bureau de Toronto, Ontario

lemay

Lemay est constamment à la recherche des meilleurs talents. Notre vision : devenir une référence mondiale de la conception intégrée de milieux de vie durables par une approche distinctive. Joignez-vous à une équipe dynamique où la diversité des expertises et des personnalités permet de créer des lieux incomparables.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS



Chez Lemay, le talent et la culture sont au premier plan de notre vision. M. Lemay est à la recherche d'un membre d'équipe confiant, débrouillard et motivé qui travaille en collaboration pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Prendre le temps de comprendre la vision de nos clients nous permet de soutenir, de guider et de cultiver des relations d'affaires fructueuses. Notre mission : créer de meilleurs milieux de vie pour les communautés et les générations futures. Notre vision : être le chef de file canadien et une référence mondiale dans la conception intégrée de milieux de vie durables.

Le vice-président du développement des affaires sera responsable de l'établissement et de la croissance des relations d'affaires à l'échelle nationale. Le candidat idéal supervisera les initiatives de développement des affaires et devra avoir la capacité de promouvoir nos services transdisciplinaires dans nos marchés clés : milieux de vie, loisirs et divertissement, milieux de travail, aménagement du site et du territoire, milieux d'apprentissage, soins de santé, transport et services publics.

Le candidat retenu devra :

- Gérer une équipe transnationale de professionnels du développement des affaires de même que planifier et établir les priorités, de façon efficace et efficiente, pour l'ensemble des produits livrables et des ressources.
- Collaborer avec les associés principaux afin d'élaborer des plans stratégiques pour de nouvelles occasions dans chaque marché distinct.
- Combler l'écart entre tous les marchés à l'échelle nationale et dans tous les bureaux en élaborant des processus normalisés.
- Travailler en étroite collaboration avec le directeur du marketing afin d'élaborer des stratégies de sensibilisation créatives.
- Rendre compte des opportunités à venir et des revenus attendus par la gestion de la plateforme CRM

PROFIL RECHERCHÉ



Pour réussir dans ce rôle, vous devez posséder les compétences de base suivantes :

- Maîtrise en administration des affaires, marketing d'entreprise, communication ou formation similaire.
- Minimum de 10 ans d'expérience de travail professionnel (B2B), de développement des affaires et/ou de gestion des relations avec la clientèle.
- Excellentes aptitudes à la communication, tant à l'oral qu'à l'écrit.
- Pensée critique indépendante et aptitudes créatives pour la résolution de problèmes.
- Hautement organisé et orienté vers le détail, avec la capacité de travailler sur de multiples projets et engagements clients.
- Expérience avec les plateformes CRM.
- Expérience au sein d'une firme d'architecture, d'ingénierie ou de construction est un atout.

NOTRE OFFRE



- Projets à haute visibilité
- Salaire compétitif
- Régime d'assurance collective flexible
- Environnement rapide et créatif
- Collaboration et transdisciplinarité

LIEU DE TRAVAIL



240, rue Richmond Ouest, Toronto, Ontario

POUR POSTULER

Postulez en ligne via [Jobillico](#)



vice-president, business development

toronto office

lemay

Lemay is always looking for top talent. Our vision: to be a world reference in the integrated design of sustainable living environments with a distinctive approach. Join our dynamic team whose diverse expertise and personalities create incomparable places.

CORE RESPONSIBILITIES

At Lemay, talent and culture are at the forefront of our vision. Taking the time to understand our clients' vision allows us to support, guide and cultivate successful business relationships. Our mission: to create better living environments for communities and future generations

Lemay is seeking a confident, resourceful and self-motivated team player who works collaboratively to achieve firm-wide goals. The vice-president, Business Development, will be responsible for building and growing business relationships nationally and overseeing business development initiatives. The ideal candidate must be able to promote our transdisciplinary services across our key markets: Living Environments, Leisure and Entertainment, Workplace, Site and Land Development, Learning Environments, Healthcare, Transportation and Public Services.

The successful candidate will:

- Manage a transnational team of business development professionals, effectively and efficiently planning and prioritizing all deliverables and resources
 - Collaborate with associates to develop strategic plans for new opportunities in each distinct market
 - Bridge the gaps between markets and office locations nationally by developing standard processes
 - Work closely with the director, Marketing, to develop creative outreach strategies
- Report on new opportunities and expected revenue via Customer Relationship Management (CRM)

- platform

QUALIFICATIONS

To be successful in this role, the candidate must have the following core competencies:

- Master's degree in Business Administration, Marketing, Communications, or related field
- Minimum 10 years of work experience in B2B business development and/or client relationship management
- Excellent communication skills, both verbal and written
- Independent critical thinking and creative problem-solving skills
- Highly organized and detail-oriented, with the ability to work concurrently on multiple projects and client engagements
- Experience with CRM platforms
- Experience working within an architectural, engineering or construction firm an asset

ADVANTAGES

- High-visibility projects
- Competitive salary
- Flexible group insurance plan
- Fast-paced, creative learning environment
- Collaborative, transdisciplinary teams

WORKPLACE

Lemay, 240 Richmond St. W., Toronto, ON



TO APPLY

Apply via [Jobillico](#)

