

Montréal, janvier 2026

POSTE À COMBLER: Conseiller.ère – Partenariats corporatifs et campagnes

PROCURE est un organisme de bienfaisance dédié exclusivement à la lutte contre le cancer de la prostate. Depuis plus de 20 ans, PROCURE informe, soutient et accompagne les personnes touchées par la maladie ainsi que leurs proches, tout en contribuant au financement de la recherche et à la sensibilisation du public. Travailler chez PROCURE, c'est contribuer à une mission humaine, engagée et porteuse de sens.

Sommaire du poste

Sous la responsabilité du Directeur, développement philanthropique, la personne titulaire du poste a pour mandat principal de développer, structurer et faire croître les partenariats corporatifs de PROCURE, dans le but de renforcer la présence, l'engagement et la contribution financière des entreprises partenaires à travers les campagnes de l'organisme.

Par ses actions de prospection, de sollicitation et de fidélisation, la personne recherchée se consacre exclusivement au développement et à la gestion de partenariats corporatifs, en lien avec les campagnes phares de l'organisme

Responsabilités principales:

- Prospecter, négocier et conclure des ententes avec des partenaires corporatifs stratégiques, afin de maximiser leur engagement dans les campagnes de PROCURE;
- Concevoir des propositions de partenariats inspirantes et axées sur l'engagement, intégrant des objectifs clairs de participation et de mobilisation pour chaque campagne;
- Mettre en œuvre des stratégies efficaces afin de faire des entreprises partenaires de véritables moteurs de recrutement, en favorisant l'implication de leurs employés, clients et réseaux;
- Assurer le suivi, la consolidation et l'évolution des partenariats corporatifs, en identifiant de façon proactive des occasions d'accroître la participation et l'engagement;

- Soutenir l'atteinte des objectifs financiers des campagnes en accompagnant la transformation des participants engagés en collecteurs de fonds actifs;
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe des communications pour développer des outils favorisant le recrutement, la mobilisation et la reconnaissance des participants corporatifs;
- Assurer une documentation rigoureuse des partenariats, des participants recrutés et des résultats obtenus dans la base de données Salesforce.

Profil et compétences recherchées :

- Diplôme universitaire de premier cycle en administration, en philanthropie ou dans un domaine connexe;
- Expérience de trois à cinq ans dans un rôle comparable, idéalement en développement philanthropique, en vente ou en relations avec des donateurs;
- Bonne connaissance du milieu philanthropique et capacité à entretenir et développer un réseau de contacts;
- Excellente maîtrise du français et de l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit;
- Excellentes habiletés relationnelles, incluant l'écoute, la communication et un fort sens du service à la clientèle;
- Esprit entrepreneurial, sens de l'initiative et capacité à faire preuve de créativité et d'innovation;
- Capacité démontrée à planifier, organiser et gérer efficacement des priorités multiples dans un environnement en évolution;
- Aisance avec les bases de données clients et les outils de gestion de la relation client;
- Flexibilité pour participer, à l'occasion, à des activités en dehors des heures régulières de bureau et effectuer des déplacements liés au développement de partenariats.

Atouts

- *Expérience avec CRM Salesforce;*
- *Expérience avec ASANA (plateforme de gestion de projets)*

Conditions offertes:

- Poste permanent, 37 heures/semaine
- Horaire 100% télétravail*
- Horaire d'été à 4 jours semaine
- Congés payés durant la période des fêtes
- Programme d'assurances collectives

- REER collectif
- Échelle salariale proposée: Entre 65 000\$ et 90 000\$ selon l'expérience

*Prendre note que le/la candidat(e) doit posséder un permis de conduire valide ainsi que l'accès à un véhicule. Bien que ce poste soit 100% en télétravail, il nécessitera des déplacements dans la grande région de Montréal pour des activités de sollicitation et de représentation. rencontres mensuelles avec l'équipe. Des déplacements occasionnels pourraient aussi être envisagés pour des rencontres avec des partenaires\collaborateurs.

Merci de soumettre votre candidature à cv@procure.ca en prenant soin d'indiquer le titre de ce poste.