



Sirius Secourisme en régions isolées est un chef de file depuis plus de 25 ans dans le domaine de la formation en premiers soins, de la gestion des risques et des services de soutien médical en régions éloignées. Fondée en 1990, Sirius est réputée tant au Canada qu'à l'international pour son expertise et pour le savoir-faire de son équipe aguerrie, ainsi que pour l'excellence de ses programmes et de ses solutions.

Description de poste

<i>Titre</i>	Directeur du développement des affaires et des programmes de formation
<i>Type d'emploi</i>	Temps plein
<i>Commencement</i>	dès que possible
<i>Salaires et Bénéfices</i>	À discuter en fonction de l'expérience et des qualifications
<i>Emplacement</i>	Région des Laurentides, 2685 rue Rolland, Sainte-Adèle
<i>Date limite</i>	2018-02-09

Exigences

<i>Education</i>	<ul style="list-style-type: none">Un baccalauréat en administration des affaires, marketing, communications ou autre diplôme pertinentFormation ou expérience en premiers soins régions isolées est un atout
<i>Expérience</i>	<ul style="list-style-type: none">Cinq années d'expérience dans un poste avec des responsabilités de vente/marketing et développement des affairesExpérience dans le domaine des programmes de formation et en premiers soins est un atout importantExpérience de vente, de recherches de clients et en développement de contratExpérience en gestion de projet et capacité à travailler avec des équipes multidisciplinairesIntérêt à travailler au sein d'une petite compagnie en expansion et à collaborer avec les autres secteursBagage d'expériences diversifiées pour s'accommoder à la diversité des tâches décrites
<i>Skills & Qualities</i>	<ul style="list-style-type: none">Fortes habiletés interpersonnelles afin d'interagir avec les clients, les collègues ainsi que les instructeursHabiletés à représenter la compagnie auprès d'une grande diversité de clientsExcellent jugement et sens de l'initiative pour prendre des décisions en lien avec les demandes diversifiées des clientsIntérêt à participer activement au développement de la compagnie et à explorer de nouveaux marchésOrganisé(e), structuré(e) et capable de développer des méthodes de travail efficacesCompétences informatiques démontrées et capacité à employer des solutions en ligneHabiletés à prioriser ainsi qu'à travailler sous pression lors des périodes de pointePosséder un grand intérêt pour développer de la nouvelle technologie
<i>Langues</i>	<ul style="list-style-type: none">Maîtrise de l'anglais et du français ainsi que d'excellentes capacités à rédiger dans les deux langues ci-mentionnées

Responsabilités principales

- Ventes:** Concevoir et mettre en œuvre un plan d'affaires stratégique qui élargit la base de clientèle de l'entreprise et assurer sa forte présence dans le domaine des premiers soins en régions isolées. Maintenir et développer les comptes-clients. Analyser les besoins et conseiller les clients au niveau de la formation requise et préparer des offres de services personnalisées. Développer les contrats avec les partenaires institutionnels. Recherche de subventions auprès des différents paliers de gouvernement et autres organismes
- Marketing et communications:** Créer et développer des stratégies digitales, médias sociaux et de contenu en respectant les budgets associés. Organiser, participer et effectuer les suivis en lien avec la participation de la compagnie à différents événements marketing. Préparer les envois de courriels et des bulletins, ainsi que la mise à jour et l'affichage des informations sur le site internet et les médias sociaux de Sirius.
- Informatiques:** Implanter, développer et maintenir un nouveau système d'inscription en ligne ainsi qu'un système de certification en ligne
- Logistique:** Superviser le cycle complet de la programmation des formations. Communiquer clairement les détails et priorités relatifs aux différents contrats et collaborer à la mise en place des calendriers et des horaires avec la coordination de la formation.
- Gestion de projet :** Gérer les projets en lien avec les services de la formation (manuels de cours, curriculums, évaluations, etc.). Travailler étroitement avec les équipes-projets, établir les priorités et effectuer les suivis.
- Développement de produit:** Collaborer au développement de nouveaux curriculums ainsi qu'aux cours spécialisés. Développer de nouveaux produits dérivés pour acquérir de nouveaux marchés tel que la formation de soins avancés destinée au Vélo de Montagne. Participer à l'accréditation des programmes de formation auprès de différentes instances.
- Communications internes:** Maintenir une communication complète avec les instructeurs. Participer au bulletin de nouvelles ainsi qu'au contenu du site web et des médias sociaux. Développer et/ou améliorer les politiques en lien avec les services de la formation ainsi que les procédures administratives.
- Ressources humaines:** Recruter et sélectionner les nouveaux instructeurs. Gérer les dossiers des instructeurs ainsi que leurs qualification. Organiser et participer à la formation annuelle des instructeurs ainsi qu'au symposium des instructeurs.
- Gestion administrative:** En tant que membre de l'équipe de gestion, définir les systèmes de gestion internes et procédures afin d'améliorer l'efficacité. Participer à l'élaboration de nouvelles stratégies et des budgets. Participer à la définition des objectifs de la compagnie.