



Occasion d'emploi

Directeur de comptes pour le Québec et la région de la capitale nationale

À temps plein, 35 heures par semaine

Description : Vous êtes passionné par la santé et désireux de faire une différence dans la vie des Canadiens? Partenairesanté Canada est à la recherche d'une personne parfaitement bilingue, passionnée par la santé et en mesure de faire une différence dans la vie des Canadiens. À titre de directeur de compte national pour le Québec et aidant la région de la capitale nationale (RCN), le directeur est chargé de gérer la participation de Partenairesanté à la plus importante campagne de dons en milieu de travail au Canada, la Campagne de charité en milieu de travail du gouvernement du Canada (CCMTGC). Le directeur possèdera une expérience de travail dans la gestion de campagne ou de collecte de fonds, ainsi qu'une expérience de travail au Québec. Ce poste relève du directeur des Relations stratégiques et Partenariats (au niveau national).

Vos responsabilités :

- Gérer les relations avec les comptes, les membres régionaux des organismes caritatifs de la santé et les bénévoles au Québec, en plus d'aider à la gestion de la campagne dans la région de la capitale nationale
- Impliquer les comptes, les membres et les bénévoles dans la cause de Partenairesanté
- Gérer le succès des campagnes de dons en milieu de travail et mobiliser les donateurs pour maximiser les ressources
- Entretenir un réseau personnel d'influenceurs et d'ambassadeurs de Partenairesanté
- Assurer la liaison avec Centraide au Québec et la région de la capitale nationale qui gèrent la CCMTGC
- Contribuer aux stratégies de croissance des revenus
- Accroître la reconnaissance de la marque en tant qu'ambassadeur de Partenairesanté et prendre à l'occasion la parole au nom de Partenairesanté
- Exploiter la gestion de la relation client (CRM) pour suivre toutes les activités
- Reconnaître la contribution des bénévoles
- Assister à l'occasion les collègues de notre bureau du Québec (Partenairesanté Québec) dans le cadre des campagnes du secteur privé
- Travailler en collaboration avec l'équipe des comptes nationaux

Vos compétences :

- Gestion des comptes - Fournir un excellent service à la clientèle, tant aux clients et contacts internes qu'externes
- Gestion de projet - Respecter les délais, gérer les ressources, interagir avec les intervenants à tous les niveaux

- Logiciel de gestion CRM - Intégrer efficacement le logiciel CRM dans les opérations quotidiennes afin de suivre toutes les activités
- Connaissance des logiciels de collecte de fonds
- Suite Microsoft - Exploiter la suite Microsoft pour créer des documents et du matériel de référence
- Gestion des campagnes/Collectes de fonds - Rester informé des meilleures pratiques et tendances concernant les campagnes
- Gestion des bénévoles - Comprendre les motivations des bénévoles et les influencer de manière appropriée à l'avantage de l'organisation
- Maîtrise totale du français et de l'anglais à l'écrit et à l'oral
- Capacité à prendre la parole en public
- Diplôme en collecte de fonds d'une institution reconnue, ou éducation et expérience équivalentes dans le domaine

Qui nous sommes :

PartenaireSanté s'implique dans des collectes de fonds en milieu de travail depuis 1988 et a recueilli 204 millions de dollars. Notre mandat est de promouvoir la santé et le bien-être en impliquant les Canadiens et en les mettant en contact avec nos 16 principaux organismes caritatifs de la santé, dans le but ultime de créer un Canada plus sain.

Si ce qui précède vous intéresse, contactez-nous. Veuillez envoyer votre candidature, en incluant votre CV et une lettre de présentation, à landerson@healthpartners.ca avant le 26 juillet 2021.

Employment Opportunity

Account Manager, Quebec and the National Capital Region

Full-time, 35 hours a week

Description: Are you passionate about health and making a difference in the lives of Canadians? HealthPartners Canada is seeking a fluently-bilingual individual who is passionate about health and making a difference in the life of Canadians. As the National Account Manager for Quebec and assisting in the National Capital Region (NCR), the Manager is responsible for managing HealthPartners' participation in Canada's largest workplace giving campaign, the Government of Canada Workplace Giving Campaign (GCWCC). The Manager will bring experience working in campaign management or fundraising, as well as experience in working in the province of Quebec. This position reports to the Director of Strategic Relations and Partnerships (nationally).

What you will be responsible for:

- Steward relationships with accounts, regional health charity members and volunteers in Quebec as well as assist in the campaign management in the National Capital Region
- Engage accounts, members and volunteers in the HealthPartners cause
- Manage successful workplace giving campaigns and engage donors to maximise resources
- Nurture a personal network of influencers and HealthPartners ambassadors
- Liaise with United Ways across Quebec and the National Capital Region that manage the GCWCC
- Contribute to revenue growth strategies
- Increase brand recognition by acting as a HealthPartners ambassador and occasionally speaking on behalf of HealthPartners
- Leverage CRM to track all activities
- Recognize the contributions of volunteers
- Occasionally assist colleagues in our Quebec office (PartenaireSanté Québec) on private sector campaigns
- Work in a collaborative capacity with the national Accounts team

What you will bring:

- Account Management – Provide excellent customer service to internal and external clients and contacts
- Project Management – Meet deadlines, manage resources, interact with stakeholders at all levels
- CRM Software – Effectively integrate CRM software into daily operations to track all activities
- Knowledge of fundraising software
- Microsoft Suite – Leverage the Microsoft suite to create documents and supporting materials

- Campaign Management/Fundraising – Remain up to date on campaign best practices and trends
- Volunteer Management – Understand volunteer motivations and appropriately leverage volunteers to the benefit of the organization
- Complete fluency in written and oral French and English
- Proficiency in public speaking
- A diploma in Fundraising from a recognized institution or, the equivalent of education and experience in the field

Who we are:

HealthPartners has been engaged in workplace fundraising since 1988, raising \$204 million. Our mission is to promote health and well-being by engaging and connecting Canadians to our 16 leading health charities with an ultimate vision for a healthier Canada. If this sounds like you, we want to hear from you. Please send your application that will include your resume and cover letter to landerson@healthpartners.ca by July 26, 2021.

