



## **DIRECTEUR·TRICE DE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES – GROUPE DE GESTION UNIVERSALIA** **Basé à Montréal/télétravail**

Universalialia est un cabinet de conseil en gestion situé à Montréal. Depuis 1980, nous assistons des organisations à améliorer leur rendement dans plus de 90 pays. À l'international, le cabinet intervient auprès d'un éventail de plus en plus diversifié d'agences de développement ou d'agences humanitaires multilatérales et bilatérales, d'organisations non gouvernementales et de fondations. Au Canada, Universalialia travaille avec le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les municipalités ainsi qu'avec des organismes sans but lucratif et des fondations communautaires. ([www.universalialia.com](http://www.universalialia.com))

Le Groupe Universalialia collabore étroitement avec d'importants clients et les aide à relever les grands défis de la planète pour bâtir un avenir durable et équitable au Canada et dans le monde.

Universalialia s'intéresse à offrir de la valeur par le biais de ces domaines de pratique en :

- Environnement, sécurité et transformation de conflit
- Égalité entre les sexes et inclusion
- Mesure du rendement
- Rendement des organisations et des partenariats

### **RÔLES ET RESPONSABILITÉS**

**Responsable hiérarchique** Katrina Rojas, présidente, Groupe de gestion Universalialia

**Service/fonction** : Développement des affaires et marketing

Le directeur ou la directrice de développement des affaires relève directement de la présidente et travaille en étroite collaboration avec les directeur·trice·s de pratique pour mettre en œuvre la stratégie de développement des affaires. Bien que la responsabilité de l'obtention de contrats et de la gestion des relations avec les clients incombe aux pratiques, le-la directeur·trice du développement des affaires soutient l'orientation commerciale et thématique par des conseils au niveau stratégique pour les appels d'offre en cours ainsi que pour l'octroi de nouvelles opportunités de développement d'affaires au niveaux nationaux et internationaux. De plus, le-la directeur·trice aura pour objectif de renforcer les systèmes, les processus et les approches internes dans le but de générer des opportunités et des partenariats d'affaires. Il ou elle joue un rôle déterminant en apportant son soutien à la stratégie et à la performance globale d'Universalialia.

#### **Responsabilités principales :**

- Aider les directeur·trice·s de pratique à mener des activités à fort impact pour améliorer la proposition de valeur du cabinet sur les marchés traditionnels et nouveaux.
- Améliorer le plan de développement d'affaires et de marketing dans le but de favoriser la croissance du cabinet.
- Réaliser des études de marché pertinentes, recueillir des renseignements et fournir des analyses de données aux décideurs d'Universalialia.
- Améliorer les processus de développement d'affaires, les méthodes et les ICP existants pour atteindre les objectifs des pratiques et du cabinet, au moyen d'approches standardisées et personnalisées.
- S'associer aux directeur·trice·s de pratique pour alimenter le pipeline de projets, y compris dépister des occasions d'affaires et conseiller sur les prises de décision relatives à la poursuite ou à l'abandon d'opportunités.

**IMPROVING PERFORMANCE TO MAKE A DIFFERENCE**

245 Victoria Avenue, Suite 200, Westmount, Quebec, Canada, H3Z 2M6, Tel: (514) 485-3565, Fax: (514) 485-3210

[www.universalialia.com](http://www.universalialia.com)

- Optimiser la capacité de développement d'affaires par le renforcement des systèmes de développement d'affaires et des processus d'assurance qualité, notamment la sélection des mandats, la proposition de plans de travail et la conception de budgets.
- Veiller à ce que les ressources internes et externes répondent aux efforts de développement d'affaires.

### **Votre profil**

- Doté-e d'une sensibilité interculturelle et d'un esprit innovant, axé-e sur les solutions, agent-e de changement, vous encouragez une synergie d'équipe gagnante.
- Un minimum de 12 ans d'expérience professionnelle pertinente, dont :
  - une expérience avérée en préparation de propositions gagnantes dans le domaine du développement international (8-10 ans);
  - un niveau élevé de spécialisation en conception stratégique et en renforcement des systèmes en développement des affaires (8 ans);
  - une excellente connaissance des processus de passation des marchés des clients d'Universalialia (institutions financières internationales, agences des Nations unies, agences bilatérales, autres).
  - la capacité de travailler sous pression et de gérer plusieurs priorités.
- Parfaitement bilingue (anglais, français), vous maîtrisez idéalement une troisième langue, parmi les langues officielles de l'ONU.
- Diplôme de deuxième cycle et qualification professionnelle pertinents.

### **Votre engagement**

- Vous possédez d'excellentes aptitudes à la communication, partagez nos valeurs et aimez sincèrement le travail d'équipe.
- Vous voulez faire une différence en soutenant l'expansion du cabinet.
- Vous êtes dynamique et intéressé-e par des possibilités d'avancement à long terme.

### **Notre proposition de valeur d'employeur**

- Excellentes possibilités de formation continue.
- Travail dans un environnement international dynamique.
- Un salaire de base généreux et une rémunération globale proportionnelle à l'expérience et au rendement.

### **Comment poser sa candidature?**

Veuillez envoyer votre curriculum vitæ et lettre de présentation à l'adresse suivante : [cv@universalialia.com](mailto:cv@universalialia.com).

N'oubliez pas d'indiquer le poste auquel vous postulez dans l'objet de votre courriel.

Nous remercions tout-e-s les candidat-e-s de leur intérêt, mais seul-e-s les candidat-e-s qualifié-e-s seront contacté-e-s.

Date prévue d'entrée en fonction : Novembre 2021

Si cette offre d'emploi ne vous correspond pas, n'hésitez pas à l'annoncer dans vos réseaux!

Merci!



## **BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR - UNIVERSALIA MANAGEMENT GROUP**

### **Montreal-based / remote**

Universalialia is a Montreal-based mission-driven Management Consulting firm. Since 1980, we have assisted organizations to improve their performance in more than 90 countries. Internationally, the firm serves an increasingly diverse range of multilateral and bilateral development/humanitarian agencies, NGOs and foundations. In Canada, we work with federal, provincial and municipal governments as well as non-profit organizations and community foundations. ([www.universalialia.com](http://www.universalialia.com))

**Universalialia Management Group Ltd. (UMG)** works closely with top clients and helps them tackle the world's greatest challenges to build a sustainable and equitable future in Canada and globally.

UMG focuses in delivering value through our Practice Areas in:

- Environment, Security and Conflict Transformation
- Gender Equality and Inclusion
- Performance Measurement
- Organizations and Partnerships Performance

#### **ROLE AND RESPONSIBILITIES**

**Line Manager:** Katrina Rojas, CEO of Universalialia Management Group

**Department/ Function:** Business Development & Marketing

The Business Development Director reports directly to the CEO and works closely with the Practice Leaders in implementing the business development strategy. While ownership for winning work and managing client relationships lies with the Practices, the Business Development Director is expected to provide strategic insights about international and domestic markets and opportunities while strengthening internal systems, processes and approaches to generate the right business opportunities and partnerships. He/ She plays a critical role in supporting Universalialia's overall strategy and performance.

#### **Principal accountabilities:**

- Support Practice Leaders in conducting high impact activities to improve the firm's value proposition in traditional and new markets
- Improve the existing Business Development and Marketing Plan to support the growth of the firm
- Undertake relevant market research, intelligence gathering and provide data analysis to decision makers of UMG
- Improve existing Business Development processes, KPIs and methodologies to reach the targets at Practice and Corporate levels using both standardized and tailored approaches
- Partner with Practice Leaders to drive the opportunity pipeline, including identifying bidding opportunities and advising on go/no go decisions
- Maximize business development capacity by strengthening business development systems and quality assurance processes including but not limited to opportunity screening, proposal work plans and budget design
- Ensure internal and external resources are aligned to business development efforts

**IMPROVING PERFORMANCE TO MAKE A DIFFERENCE**

245 Victoria Avenue, Suite 200, Westmount, Quebec, Canada, H3Z 2M6, Tel: (514) 485-3565, Fax: (514) 485-3210

[www.universalialia.com](http://www.universalialia.com)

**Successful mindset and experience**

- Cross cultural awareness and innovative mindset, solution oriented, change agent, you encourage winning team dynamics
- Minimum of 12 years relevant professional experience, including:
  - Demonstrated experience in developing winning proposals in the international development field (8-10 years)
  - High level of expertise in strategic design and system strengthening in business development (8 years)
  - Excellent knowledge of procurement processes of UMG's clients (International Financial Institutions, UN agencies, bilateral agencies, etc.)
  - Able to work under pressure and manage multiple priorities
- Fluently bilingual in English and French and ideally a third official UN language
- Relevant post-graduate degree and professional qualification

**Team and culture fit**

- You have outstanding communication skills, share our values and genuinely love teamwork
- You want to make a difference by supporting the firm's expansion
- You are dynamic and interested in long-term career growth opportunities

**Our employer value proposition**

- Excellent opportunities for personal and professional development
- Work in a dynamic international environment
- Generous base salary and global remuneration package commensurate with experience and performance

**How to apply?**

Please send your resume and cover letter to the following address: [cv@universalia.com](mailto:cv@universalia.com).

Please ensure that you indicate the position you are applying for in your subject line.

We thank all applicants for their interest, but only qualified candidates will be contacted.

Expected start date: November 2021

If this is not the career opportunity for you, please share it in your networks.

Thanks!