

Offre d'emploi

Conseiller(ère) en revitalisation commerciale et relation avec les partenaires

Présentation de l'employeur :

Le [GRAME](#) est un acteur important de la revitalisation environnementale. Il porte des projets d'éducation relative à l'environnement, de revitalisation urbaine et d'aménagement durable, de recherche en énergie, transport et écofiscalité.

Joignez l'équipe pour gagner de l'expérience d'influence, pour développer des liens avec des décideurs et un fort réseau, pour réaliser des projets concrets et pour établir votre notoriété dans le milieu environnemental.

Sommaire du poste :

Le GRAME est à la recherche d'un(e) conseiller(ère) en revitalisation commerciale et relation avec les partenaires. Il/elle aura à développer des partenariats avec des commerces, avec des organismes communautaires et avec le milieu municipal afin **1** - d'améliorer l'accessibilité des aliments sains et abordables dans des secteurs considérés comme déserts alimentaires et défavorisés de Lachine et **2** - de susciter l'engagement envers l'aménagement d'espaces conviviaux et respectueux de l'environnement.

La personne retenue aura de l'entregent, sera autonome, travaillera toujours en mode solutions, sera persuasive et créative et développera des relations de partenariats durables.

Principaux mandats et tâches :

Démarchage et développement commercial et partenarial ; Proposition de solutions d'aménagements ; Résolution de contraintes d'implantation ; Créativité dans la proposition de solutions ; Relations avec l'administration municipale ; Susciter l'engagement des partenaires au niveau des actions et du financement ; Être à l'affût des meilleures pratiques ; Toutes autres tâches connexes.

- ❖ Mobilisation des partenaires et coordination des projets :
 - Développer des partenariats de dépanneur-fraîcheur
 - Appuyer la consolidation d'un marché mobile et d'un magasin de partage
 - Contribuer aux démarches de concertation du système alimentaire durable
 - Proposer des aménagements durables (solutions de mobilité, de verdissement, de convivialité, etc.)

- ❖ Administration des projets :
 - Piloter les phases des projets sur les plans opérationnels
 - Respecter les objectifs des plans d'action et des échéanciers
 - Réaliser les traitements administratifs nécessaires (rapports, bilans)

- ❖ Rayonnement et diffusion des projets :
 - Participer à des événements de réseautage et de concertation
 - Développer des outils promotionnels pour augmenter la visibilité des projets
 - Élaborer et diffuser du contenu communicationnel.

Aptitudes et expériences requises

- Autonomie et leadership
- Habileté au réseautage, entretient et à créer des liens d'affaires et de partenariat
- Excellent sens d'organisation, d'adaptation et d'animation
- Habileté à convaincre
- Aptitude au travail en mode solutions
- Français écrit impeccable, Anglais fonctionnel
- Aisance avec les outils informatiques usuels
- Minimum 3 ans d'expérience en développement d'affaires, ou équivalent.

Atouts :

- Capacité à réaliser des esquisses ou propositions d'aménagement
- Connaissance des réalités et des enjeux du territoire (sociodémographique) ainsi que des dossiers urbanistiques et environnementaux.

Conditions de travail :

Contrat : 1 an, renouvelable

Horaire : Temps plein

Lieu : Lachine

Salaire : compétitif, selon l'expérience

Pourquoi travailler au GRAMME? :

- Pour un emploi diversifié, non routinier qui encourage l'autonomie professionnelle et l'acquisition de connaissances
- Pour une ambiance de travail amicale et humaine

Faites parvenir votre curriculum vitae accompagné d'une lettre de motivation par courriel à recrutement@grame.org en identifiant l'objet « Conseiller(ère) en revitalisation commerciale et relation avec les partenaires ».

Les candidatures devront être reçues au plus tard le 17 mars 2017. Nous remercions tous les candidat(e)s de l'intérêt porté à notre organisme. Cependant, seules les personnes convoquées en entrevue seront contactées.