

Responsable du développement des affaires

Tu sais repérer les opportunités là où d'autres voient des contraintes ? Tu aimes bâtir des partenariats solides, structurer des offres porteuses de sens et transformer des idées en projets concrets ?

POSTULEZ !
Cliquez ici



Les missions

Le ou la responsable du développement des affaires identifie, structure et déploie de nouvelles opportunités de croissance pour la coopérative. En lien étroit avec la direction, tu analyses le marché, développes des partenariats stratégiques, démarches des client-es potentiel·les et contribues à l'évolution des offres, tout en respectant la mission environnementale et les valeurs coopératives de Polliflora.

Profil recherché

- Formation en administration, marketing ou développement des affaires.
- Expérience en prospection, vente et gestion de partenariats.
- Autonomie, sens de l'organisation et esprit stratégique.
- Capacité à gérer plusieurs dossiers simultanément et à négocier.
- Intérêt marqué pour les enjeux environnementaux et les valeurs coopératives.

Ce qu'on t'offre

- Assurances collectives.
- Vacances : 4 % après 6 mois + 2 semaines à Noël + Congés personnels/maladie : 3,8 % dès l'embauche.
- Ordinateur fourni.
- Vêtements Polliflora (chandails et casquette).
- Une équipe engagée, humaine et tournée vers l'impact.

Ce que tu feras

Analyse & stratégie

- Réaliser des analyses de marché et identifier des opportunités de développement.
- Proposer des axes de croissance et des recommandations stratégiques.
- Contribuer à l'amélioration de l'offre existante.

Prospection & relations d'affaires

- Développer un réseau de partenaires et de client-es.
- Assurer le suivi des client-es existant-es et identifier des opportunités additionnelles.
- Entretenir des relations durables et alignées avec les valeurs de Polliflora.

Offres & contrats

- Élaborer des propositions commerciales et des ébauches d'offres.
- Proposer une tarification basée sur la valeur et le marché.
- Négocier et conclure des contrats.

Suivi & reporting

- Suivre la performance commerciale et la satisfaction client.
- Mettre à jour le pipeline de ventes et produire des rapports réguliers à la direction.
- Assurer une veille concurrentielle.

À propos du poste

- **Statut** : Permanent
- **Horaire** : 30 h/semaine
- **Lieu** : Hybride
- **Rémunération** : Selon l'échelle salariale, à partir de 26 \$/heures

Envoyez votre CV et une lettre de motivation.
Entrée en poste au plus tard le 30 mars 2026.