

Conseiller·ère au développement du membership et des missions commerciales

Sommaire du poste

- **Lien hiérarchique** : relève de la Gestionnaire, membership, marketing et partenariats
- **Type de poste** : permanent, temps plein
- **Lieu** : Centre-ville de Montréal (mode hybride – télétravail / bureau flexible)

Description du poste

Le·la Conseiller·ère au développement du membership et des missions commerciales contribue activement à la croissance et au rayonnement de BIOQuébec et de ses membres.

Il·elle soutient les efforts de recrutement et de fidélisation des membres, tout en coordonnant la planification et l'organisation des missions commerciales impliquant l'association.

Son rôle consiste à promouvoir l'association, à favoriser les mises en relation d'affaires et à développer le membership.

À propos de BIOQuébec

BIOQuébec est l'association des entreprises du secteur des sciences de la vie. Regroupant plus de 330 PME, filiales de multinationales et autres organisations connexes, BIOQuébec vise à améliorer l'environnement d'affaires de l'industrie, à provoquer des occasions d'affaires et de réseautage pour ses membres et à agir comme lien entre l'industrie et l'écosystème des sciences de la vie au Québec.

L'association est la voix de l'industrie depuis plus de 34 ans et est une organisation sans but lucratif, entièrement menée et financée par ses membres.

BIOQuébec assure un leadership dynamique tant sur la scène provinciale que nationale et internationale. Les projets sont nombreux et diversifiés.

Les membres de BIOQuébec génèrent un impact économique et social significatif. Sur le plan économique, ils créent des emplois et attirent des investissements étrangers. Sur le plan social, ils font avancer les connaissances scientifiques et découvrent des tests et des traitements qui améliorent la santé et la qualité de vie des gens.

Avez-vous le profil de l'emploi ?

Sous la supervision de la Gestionnaire, membership, marketing et partenariats, vous serez responsable de :

Développement et fidélisation du membership

- Identifier et prospecter de nouveaux membres (entreprises, startups, institutions, fournisseurs).
- Participer activement aux campagnes d'adhésion et de renouvellement.
- Contribuer à la gestion des commanditaires et partenaires annuels.
- Appuyer la gestion du CRM et assurer la mise à jour continue des données membres.
- Contribuer au maintien d'un haut niveau de satisfaction et d'engagement des membres existants.

Promotion et rayonnement du membership, missions commerciales et développement

- Contribuer à la valorisation de BIOQuébec et de ses membres par les communications, les événements et l'animation du réseau.
- Favoriser la mise en relation entre membres, partenaires et acteurs de l'écosystème.
- Planifier, coordonner et accompagner les missions commerciales, incluant la logistique, support aux communications, le suivi et les bilans de retombées.
- Collaborer avec les partenaires gouvernementaux et économiques afin d'assurer le succès des missions.

Autres tâches connexes

- Collaborer avec l'équipe marketing et communication pour assurer la cohérence des messages liés au membership et aux missions.
- Participer à la collecte d'informations et à la rédaction de contenus pour les rapports, bilans et outils promotionnels.
- Contribuer à la recherche de commandites.
- Représenter BIOQuébec lors d'activités et d'événements de l'industrie, au besoin.
- Contribuer à la veille stratégique et de l'environnement d'affaires.

Profil recherché

- Forte aptitude pour le développement des affaires et la prospection.
- Orientation service / client et esprit d'équipe.
- Rigueur, autonomie et sens de l'organisation.
- Capacité à gérer plusieurs projets simultanément.
- Aisance dans un environnement entrepreneurial et une petite structure.

Formation et expérience

- Diplôme universitaire en administration, développement économique, relations internationales ou discipline connexe.
- 3 à 5 ans d'expérience pertinente (développement des affaires, connaissance en associatif et/ou missions économiques).
- Connaissance du secteur des sciences de la vie ou de l'innovation (un atout important).
- Excellente communication orale et écrite en français et en anglais.
- Maîtrise des outils numériques (CRM Zoho, suite Office 365 etc.).

Ce que BIOQuébec vous offre :

- Salaire compétitif et possibilité de boni.
- Environnement de travail dynamique et stimulant.
- Télétravail possible et horaires flexibles.
- Régime d'assurances collectives et programme d'aide aux employés.
- REER collectif généreux.
- Remboursement des frais de cellulaire et internet à maison.
- 3 semaines de vacances et congés de fin d'année.
- Possibilités de formation et de développement professionnel.

Pour postuler :

Écrivez à mfiliatreault@bioquebec.com avant le 26 janvier 2026.