



Réseau
canadien
de l'eau
Susciter l'intérêt.
Inspirer l'action.

Le CWN recherche un **Gestionnaire principal(e), développement des affaires et financement philanthropique** afin de diriger l'identification, le développement et la mise en œuvre d'opportunités stratégiques, de partenariats et d'initiatives de collecte de fonds au profit du CWN et de la Fondation CWN.

Le Réseau canadien de l'eau (CWN) est un organisme national à but non lucratif qui aide les décideurs à relever les défis complexes liés à l'eau à l'intersection des communautés, de la santé et du climat. Le CWN rassemble des réseaux intersectoriels de professionnels afin de promouvoir l'apprentissage entre pairs, de catalyser la collaboration et d'accélérer l'action. Pour en savoir plus sur nous, rendez-vous sur cwn-rce.ca. La Fondation CWN est un organisme de bienfaisance enregistré affilié par l'intermédiaire duquel sont mises en œuvre des initiatives philanthropiques et caritatives.

Ce poste consiste principalement à diriger un portefeuille d'opportunités commerciales et de financement qui soutiennent les missions et les priorités stratégiques du CWN et de la Fondation CWN, notamment les revenus générés, les partenariats, les parrainages et les initiatives philanthropiques et caritatives. Les opportunités de financement peuvent provenir de sources gouvernementales, de fondations et d'entreprises, et être mises en œuvre par le CWN ou la Fondation CWN, selon le cas, en fonction de l'objectif du programme, des exigences de financement et des considérations juridiques. Le titulaire du poste assiste le PDG dans le développement et la gestion de relations stratégiques de haut niveau.

Ce poste, qui relève du PDG, est conçu comme un poste d'un an axé sur le renforcement des capacités et la validation du concept. La réussite de cette première année sera évaluée en fonction des progrès qualitatifs et quantitatifs réalisés dans les domaines suivants :

Génération de revenus et développement du pipeline : progrès démontrés dans le renforcement de la viabilité financière à long terme de la CWN grâce à la mise en place d'un portefeuille diversifié et d'un pipeline d'opportunités de revenus et de financement, y compris les financements publics, les partenariats, les revenus d'exploitation et les parrainages.

Financement de la Fondation CWN : mise en place de la capacité initiale de collecte de fonds de la Fondation CWN, avec des progrès rapides dans l'identification, la mise en place et le développement d'opportunités de financement philanthropiques et caritatives dans les segments de financement prioritaires.

Qualité et compétitivité des propositions : soumission de propositions, de présentations de parrainage et de demandes de financement de haute qualité, tant pour CWN que pour la Fondation CWN, qui correspondent bien aux priorités des bailleurs de fonds et articulent clairement la proposition de valeur de chaque organisation.

Intégration interne et capacités : Renforcement des opportunités et des processus de collecte de fonds, bien intégrés entre les domaines de programme et les fonctions de soutien, améliorant l'alignement entre les priorités et réduisant le recours à des approches ponctuelles.

Relations extérieures et positionnement : relations visant à renforcer la visibilité du CWN et à positionner l'organisation de manière à saisir de nouvelles opportunités et à asseoir sa crédibilité, tout en améliorant la notoriété et le positionnement de la Fondation CWN auprès des bailleurs de fonds philanthropiques et caritatifs concernés.

Principales responsabilités

- Identifier, hiérarchiser, structurer et faire progresser un portefeuille d'opportunités pour CWN et la Fondation CWN, en accord avec les priorités, les plans de travail et les objectifs de revenus ; mobiliser les experts internes et les contributeurs pour soutenir le développement ; diriger la coordination, l'intégration, le perfectionnement et la soumission des propositions et des présentations afin de s'assurer qu'elles sont adaptées aux opportunités.
- Superviser les programmes et offres existants et émergents générateurs de revenus et de collecte de fonds, en accord avec les priorités stratégiques de CWN et de la Fondation CWN.

Facilitation de la mise en œuvre et renforcement des capacités

- Mettre en place et gérer des processus de développement commercial efficaces, bien intégrés aux domaines de programme et aux fonctions de soutien (par exemple, communication, conception de programmes, informatique).
- Assurer la supervision et le soutien pratique du personnel contribuant au développement commercial et à la collecte de fonds, en veillant à ce que l'expertise des programmes soit intégrée dans des propositions et des opportunités de partenariat claires, cohérentes et finançables.
- Recruter et superviser des consultants externes selon les besoins, notamment en pilotant les appels d'offres, la sélection des prestataires et la gestion de la performance afin de soutenir les objectifs de financement et de partenariat.
- Soutenir les efforts de collecte de fonds et de recherche de parrainages pour les événements phares, notamment la conférence Blue Cities.
- Soutenir le développement et la collecte de fonds pour des initiatives axées sur le partenariat et engagées auprès de la communauté, en collaborant étroitement avec des experts en la matière pour structurer les opportunités, confirmer la faisabilité et traduire les priorités des programmes en propositions crédibles et finançables, y compris les initiatives co-développées avec des partenaires autochtones et d'autres communautés prioritaires.

Gestion des partenariats et des relations

- Développer et gérer des alliances stratégiques avec des organisations externes et des parties prenantes en collaboration avec la haute direction, en soutenant à la fois les nouvelles opportunités et les engagements en cours.
- Établir et entretenir des relations productives et de confiance avec les bailleurs de fonds, les partenaires, les sponsors et les acteurs du secteur aux niveaux opérationnel, de la direction et des cadres supérieurs.

- Soutenir le PDG en préparant des notes d'information, en faisant progresser les opportunités prioritaires et en assurant le suivi des relations stratégiques de haut niveau afin d'étendre et de systématiser l'engagement externe.
- Identifier et hiérarchiser les conférences, les événements professionnels et les initiatives sectorielles à forte valeur ajoutée, en prenant des décisions stratégiques en collaboration avec le PDG afin de déterminer où CWN ou la Fondation CWN doivent être représentés et par qui, de manière à soutenir au mieux les objectifs de crédibilité, de visibilité et de renforcement des relations.
- Identifier et solliciter les prix professionnels, les occasions de reconnaissance et les initiatives sectorielles pertinents qui renforcent l'image, la crédibilité et la visibilité de CWN.

Contribution stratégique

- En tant que membre de l'équipe de direction, contribuer aux orientations stratégiques et aux objectifs d'entreprise de CWN, en mettant particulièrement l'accent sur la diversité du financement et la viabilité à long terme.
- Fournir des analyses et des perspectives stratégiques pour identifier de nouvelles sources de revenus, des opportunités de partenariat et des domaines de croissance en accord avec la mission et le positionnement de CWN.

Connaissances et compétences

- 7 à 10 ans d'expérience à des postes de plus en plus élevés au sein d'organisations à but non lucratif, d'organismes caritatifs ou de fondations, avec une solide compréhension des environnements de financement public, philanthropique et d'entreprise :
- Capacité avérée à identifier, évaluer, hiérarchiser et faire progresser les opportunités de financement et de partenariat en adéquation avec la stratégie de l'organisation, notamment les subventions, les parrainages et les revenus issus de partenariats.
- Expérience dans la coordination de l'élaboration de propositions de subventions, de dossiers de parrainage et de demandes de financement, en collaboration avec des experts en la matière afin de garantir que les opportunités soient bien structurées, réalisables, complètes et présentées de manière cohérente, de la conception à la soumission.
- Solides compétences en gestion des relations de haut niveau, avec la capacité d'instaurer la confiance et d'entretenir des relations productives avec les bailleurs de fonds, les sponsors et les partenaires.
- Excellentes compétences en communication écrite, notamment la capacité à élaborer des propositions, des documents d'information et de la documentation interne de grande qualité
- Solides compétences stratégiques et analytiques, avec un jugement sûr pour évaluer l'adéquation des opportunités, les risques financiers et de réputation, ainsi que la viabilité à long terme dans un environnement aux ressources limitées
- Expérience dans la mise en place et l'amélioration des processus de développement commercial, ainsi que dans le travail collaboratif entre les programmes, les services financiers et la direction
- La maîtrise du français parlé serait un atout.

Pourquoi le Réseau canadien de l'eau

Nous avons une culture collaborative, composée de personnes sincèrement bienveillantes qui souhaitent avoir un impact dans le secteur de l'eau. Ce poste offre une expérience professionnelle stimulante et enrichissante,

avec un engagement standard de 35 heures par semaine. Nous comprenons l'importance de l'équilibre dans nos vies et vous encourageons à donner la priorité au vôtre. Notre politique de travail flexible est conçue pour s'adapter aux situations individuelles, offrant un environnement hybride où la plupart des employés travaillent à domicile et se réunissent en personne quelques fois par mois. Bien que nos bureaux soient situés à Waterloo, en Ontario, nous considérons les candidatures provenant de partout au Canada afin de soutenir notre réseau pancanadien. Des postes entièrement à distance sont également possibles. Vous devez être résident du Canada et avoir le droit légal d'y travailler. Ce poste nécessite quelques déplacements à l'intérieur du pays.

Il s'agit d'un poste à durée déterminée d'un an. L'objectif de ce poste est de mettre en place une capacité durable de collecte de fonds. Sous réserve des résultats et de la viabilité financière, l'organisation pourra envisager de prolonger le contrat ou de transformer le poste en poste permanent. La fourchette salariale pour ce poste est comprise entre 95 000 à 105 000 dollars, auxquels s'ajoutent des avantages sociaux (assurance maladie complémentaire et assurance vie collective) et trois semaines de congés payés. La rémunération reflète la nature du poste, à durée déterminée et visant à valider le concept ; le périmètre de la fonction et la rémunération seraient réexaminés si le poste était prolongé ou converti en un poste permanent de niveau directeur. Rejoignez-nous dans cette aventure passionnante alors que nous nous efforçons de faire la différence dans le secteur de l'eau. Votre contribution sera valorisée et votre développement professionnel encouragé.

Instructions pour postuler

Veillez envoyer votre CV et votre lettre de motivation **en anglais**, en précisant votre intérêt pour ce poste, à l'adresse careers@cwn-rce.ca . Nous nous engageons à favoriser un environnement de travail diversifié, équitable et inclusif, et à recruter le meilleur candidat.

Afin d'éliminer tout biais dans notre processus d'examen des candidatures, veuillez ne pas inclure d'informations permettant de vous identifier dans les pièces jointes de votre candidature. Veuillez indiquer votre nom et vos coordonnées dans le corps de votre e-mail afin que nous puissions contacter les candidats retenus pour un entretien. Le poste restera affiché jusqu'à ce que nous ayons trouvé le candidat idéal.