

Gestionnaire du développement commercial

Le Centre pour l'excellence en innovation minière (CEMI) entreprend le Réseau de l'Accélérateur de commercialisation d'innovation minière (ACIM), en créant un écosystème national sous la forme d'un réseau des réseaux régionaux collaboratifs. L'ACIM, un projet de 112 millions de dollars, est conçu pour combler les lacunes en matière d'innovation et de commercialisation qui retardent le succès commercial, à l'échelle nationale et mondiale.

Le mandat de l'ACIM est de:

- Relier les grappes minières régionales aux centres d'innovation intersectoriels du pays
- Créer un réseau national pour commercialiser les innovations destinées à l'industrie minière
- Utiliser la valeur canadienne des innovations des PME pour créer un écosystème national de technologie minière

Fonctions

Le gestionnaire du développement commercial fait partie intégrante de l'équipe de CEMI responsable de l'exécution efficace du programme national de commercialisation. Cette personne autonome fait preuve d'initiative et d'amélioration continue. Elle est chargée d'organiser et de coordonner le développement des affaires et de soutenir les activités de commercialisation, notamment avec les petites et moyennes entreprises (PME), au sein du bureau de développement commercial.

Les responsabilités

- Rencontrer les membres de l'ACIM pour identifier les besoins en matière de développement et de commercialisation des entreprises
- Rencontrer les promoteurs et les partenaires de projets techniques en tant que membre de l'équipe de l'ACIM
- Participer à des réunions de projet pour aider à déterminer les besoins en matière de soutien commercial
- Assister à la préparation et à la mise en œuvre des activités de développement commercial du réseau
- Rendre compte du progrès des activités de développement commercial, de la phase de démonstration à la commercialisation des innovations, et de la mise en œuvre initiale.
- Participer à l'organisation, à la planification et à la mise en œuvre des activités du réseau ACIM au niveau national
- Utiliser des outils de gestion de projet et de la relation avec la clientèle pour faire un suivi des efforts
- Communiquer de manière efficace et précise les informations pertinentes liées aux projets à l'interne et à l'externe

Compétences particulières

- Titulaire d'un diplôme en administration des affaires, en soutien à l'innovation, en commerce ou dans un domaine connexe.
- Minimum de 2 ans d'expérience en matière de soutien aux PME dans l'industrie minière
- Connaissance des activités commerciales, techniques et des technologies innovantes pour l'industrie minière
- Excellente communication orale et écrite, et compétences en matière de présentation
- Capacité à travailler efficacement et à faire preuve d'initiative, que ce soit de façon indépendante ou en équipe
- Flexibilité et de facilité d'adaptation aux priorités changeantes
- Compétences solides en matière de recherche et de communication en ligne
- Capacité à voyager à l'échelle nationale et internationale
- Diligence et ayant un très bon sens de l'organisation
- Amélioration continue et esprit d'innovation
- Expérience avec la gestion des relations clients
- Le bilinguisme est préférable

Veuillez soumettre votre CV et votre lettre de candidature en toute confidentialité par courriel à info@cemi.ca avant le **vendredi le 18 février, 2022**

Veuillez noter que seules les personnes sélectionnées pour un entrevue seront contactées.

CEMI s'engage à respecter l'équité en matière d'emploi et encourage les candidatures de tous les candidats et les candidates qualifiés, y compris les femmes, les autochtones, les membres des minorités visibles et les personnes handicapées.