

## ***Directeur général, Affaires publiques et parapubliques - 20943***

Le titulaire du poste aura comme mandat principal le positionnement et le développement de l'entreprise au sein des marchés correspondants tant sur le plan provincial que fédéral.

Son rôle en sera un de développement des affaires et de consolidation des opérations. Il sera directement responsable de la croissance de l'entreprise au sein des marchés publics et parapublics.

### ***Les plus importants défis du poste:***

- Établir la structure du nouveau poste et bâtir sa crédibilité en tant que leader respecté ;
- Comprendre le fonctionnement gouvernemental fédéral et bâtir un réseau de contacts capable d'influencer la conduite des affaires ;
- Développer une équipe locale dans la région d'Ottawa ;
- Encadrer et structurer l'équipe et les façons de faire en ce qui concerne la conduite des affaires auprès des instances gouvernementales provinciales et municipales ;
- Livrer les résultats reliés à la croissance.

### ***Principales responsabilités:***

La principale responsabilité du titulaire du poste est de veiller à la conduite et à la croissance des affaires reliées aux secteurs publics et parapublics. Notamment, les entités gouvernementales fédérales, provinciales et municipales sont visées.

Le titulaire du poste devra :

- Établir la structure du nouveau poste ainsi que sa crédibilité dans le rôle ;
- Assurer le développement et le succès du segment « service affaire, grande entreprise » de l'entreprise et la compagnie mère;
- Grâce à sa connaissance technique (TI, réseautique, Cloud, connectivité, fibre optique, télécommunications), le titulaire du poste aura à développer et exécuter le plan stratégique permettant d'atteindre les objectifs de croissance anticipés par l'entreprise ;
- Communiquer et clarifier les objectifs auprès des employés, mesurer les écarts et mettre en place des mesures permettant de les combler ;
- Mettre en place et gérer les budgets de ventes, ainsi que l'atteinte des objectifs de volume et de marge brute ;
- Créer et présenter des modèles de rentabilité démontrant les avantages des solutions offertes par l'entreprise ;
- Diriger une équipe de vente de dix personnes principalement axées vers les marchés municipaux et provinciaux ;
- Développer une équipe performante permettant d'établir fermement l'entreprise auprès des instances fédérales ;
- Influencer directement et indirectement les parties prenantes internes et externes ;
- Développer et maintenir un excellent niveau de contacts dans chacun des secteurs d'intervention visés. À ce propos, une emphase importante devra être mise sur le développement et la connaissance du réseau gouvernemental fédéral, à Ottawa ;
- Maitriser les éléments relatifs aux appels d'offres gouvernementaux (SEAO) ainsi qu'aux programmes de subventions de la connectivité ;
- Avoir la capacité d'influence au sein de l'appareil gouvernemental en ce qui concerne le choix des solutions de connectivité ;
- Intervenir auprès des instances concernées afin de positionner l'entreprise à titre de fournisseur approuvé, notamment auprès du Centre de services partagés du Québec (CSPQ) ;
- Collaborer fréquemment avec les équipes d'ingénierie, d'architecture et de construction réseau ;
- Participer à la création et à la réalisation de projets majeurs en collaboration avec les équipes de l'entreprise ;
- Présenter périodiquement ses résultats aux hautes instances de la compagnie mère.

***Connaissances, aptitudes, expérience, formation académique:***

- Diplôme universitaire pertinent ;
- Expérience de 10 à 15 ans dans le développement technologique au sein des segments de marché public et parapublic (Instances fédérales, provinciales et municipales) ainsi qu'un minimum de 5 ans à titre de gestionnaire d'équipe de développement de marché ;
- Connaissances techniques pertinentes, permettant d'influencer les choix technologiques: TI (architecture, infrastructure), réseautique, infonuagique, connectivité, fibre optique, télécommunications ;
- Profil entrepreneurial, orienté vers le développement et la vente. Stimulé par l'action et les résultats ;
- Grande capacité à démarcher et à lier des relations professionnelles ;
- Forte compréhension des comptes publics ;
- Capacité à bâtir et exécuter un plan d'affaires agressif ;
- Capacité à bâtir, à présenter et livrer les solutions offertes par l'entreprise ;
- Maîtrise parlée et écrite de l'anglais et du français;
- Capacité à se déplacer à Ottawa 1-2 jours par semaine.

***Pourquoi joindre l'entreprise?***

- Entreprise à dimension humaine, profitant des avantages d'une grande corporation ;
- Participer à la création d'un nouveau rôle de premier plan pour l'entreprise ;
- Possibilité d'avoir un impact direct sur la conduite des affaires et les résultats ;
- Capacité d'agir et de décider rapidement ;
- Développement de solutions sur mesure.

**Danny Savard, P.Eng.**

Vice-président et Chef de pratique

514.878.4224, poste 231

[dsavard@mandrake.ca](mailto:dsavard@mandrake.ca)

- L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire.-