

Directeur(trice) développement des affaires – Investissements étrangers

À propos de Québec International

Québec International contribue au développement économique de la région métropolitaine de Québec et à son rayonnement international. À titre d'agence de développement économique régional, Québec International travaille à attirer dans la région talents et investissements, à exporter le savoir-faire régional, à soutenir l'entrepreneuriat technologique, à promouvoir l'environnement d'affaires concurrentiel de la région métropolitaine de Québec et à favoriser la compétitivité des entreprises et le développement des secteurs de forces.

Sommaire de la fonction

Sous l'autorité de la vice-présidente - prospection des investissements étrangers et sous la coordination du directeur principal - investissements étrangers, le(la) directeur(trice) développement des affaires – investissements étrangers développe et déploie des stratégies de sollicitation, de démarchage et d'accompagnement des projets afin d'accroître les investissements étrangers dans la grande région de Québec.

Compétences-clés

- ✓ Bonne connaissance des enjeux d'affaires dans un contexte international;
- ✓ Expérience et succès confirmés en représentation, vente développement des affaires et en accompagnement de projets d'affaires;
- ✓ Gestion de projets complexes dans un contexte multidisciplinaire;
- ✓ Bilinguisme.

Principales responsabilités

Généralement, le(la) directeur(trice) développement des affaires – investissements étrangers sera responsable de la mise en place d'un plan d'action annuel pour le territoire géographique ou le secteur qui lui aura été attribué. Il aura à identifier de nouvelles opportunités et à réaliser des déplacements de prospection sur les territoires à fort potentiel d'investissement, à accompagner les prospects, à coordonner les accueils d'investisseurs, le tout, aidé des membres de l'équipe. Il sera responsable de son pipeline de projets et verra à le faire progresser positivement jusqu'à la concrétisation des investissements.

- Sous l'autorité du directeur principal, participer à l'élaboration de la stratégie de ciblage et de prospection des investissements étrangers pour les secteurs de force de la région, conjointement avec les membres de l'équipe et les autres départements de Québec International;
- Collaborer de façon étroite avec les équipes des différents partenaires publics dont Investir au Canada, Affaires mondiales Canada, Investissement Québec International, le ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI) et la Ville de Québec dans l'élaboration et le déploiement des stratégies de promotion, de prospection et d'attraction d'investissements directs étrangers dans notre région;
- Préparer des plans opérationnels et tactiques pour identifier des prospects de manière proactive et accroître la conversion de ces prospects en investissements;
- Solliciter, démarcher, rencontrer et convaincre les investisseurs étrangers de réaliser leur projet dans la région;
- Recueillir les informations nécessaires à l'identification et à la compréhension des besoins et des enjeux des dirigeants d'entreprises étrangères. Bien évaluer et qualifier les projets et poser les actions pertinentes favorisant la réalisation des projets dans la région;
- Concevoir, élaborer et présenter des dossiers d'opportunités d'affaires/propositions d'intérêt aux entreprises prospectées;
- Maintenir à jour les connaissances propres à la région de Québec et développer continuellement la compréhension des propositions de valeur régionales pour les entreprises qui cherchent à investir;
- Accueillir les entreprises étrangères afin de leur démontrer de façon concrète les atouts et avantages de réaliser un investissement dans la région (disponibilité foncière, immobilière et d'incubation, coûts d'opération, avantages fiscaux, financement, fournisseurs, clients, infrastructures, comparaisons avec les régions concurrentes, processus d'immigration, etc.);
- Validation des plans d'affaires et accompagnement auprès de partenaires financiers;
- Maintenir une relation d'affaires de qualité et se faire reconnaître par les clients comme le partenaire local crédible pouvant les accompagner tout au long du développement du projet jusqu'à sa conclusion;
- Développer un réseau de contacts internationaux de qualité et entretenir des relations crédibles à long terme avec les clients, les groupes industriels et sectoriels, les organismes publics, les fournisseurs de services et les autres intervenants pouvant accroître et améliorer la génération de prospects, l'accompagnement et le service aux clients;
- Assurer la reddition de comptes, participer aux rapports et à la préparation des budgets, et effectuer le suivi financier des missions et projets;
- Assurer les suivis des listes clients et l'évolution des dossiers dans le CRM et dans les bases de données internes.

Profil de compétences liées au poste

Compétences liées à la personne (savoir-être, attitudes et comportements recherchés)

- ✓ Être curieux, analytique, critique et créatif
- ✓ Capacité d'anticiper le changement, flexible et esprit collaboratif
- ✓ Être très orienté client et exiger l'excellence dans la prestation de services
- ✓ Être orienté sur les résultats et l'atteinte des indicateurs de performance
- ✓ Faire preuve de rigueur et d'une forte conscience professionnelle
- ✓ Faire preuve de crédibilité au sein de votre réseau de contacts et de partenaires

Compétences liées aux tâches (savoir-faire clés)

- ✓ Importante capacité à gérer les priorités, à travailler sous la pression et à respecter les délais
- ✓ Faire preuve de jugement dans ses prises de décisions dans un contexte d'affaires
- ✓ Sens de l'organisation et de la gestion des priorités
- ✓ Capacité à définir les besoins et de concevoir des stratégies pour y répondre
- ✓ Capacité d'influencer, de convaincre, d'informer et d'intervenir
- ✓ Capacité à établir des relations harmonieuses avec les clients, les partenaires et collègues
- ✓ Excellentes compétences en communication verbale et écrite

Techniques (études, connaissances, langues, expériences, préalables de la fonction)

- ✓ 1^{er} cycle universitaire dans une discipline reliée aux affaires ou au développement économique
- ✓ Expérience de 5 à 10 ans en développement économique, représentation/vente, ou à l'international
- ✓ Excellente connaissance des affaires et posséder un réseau de contacts locaux et internationaux
- ✓ Aisance à réaliser des présentations devant une audience de décideurs de haut niveau
- ✓ Expérience en gestion de projets d'affaires complexes dans un contexte multidisciplinaire
- ✓ Capacité d'utiliser efficacement les logiciels Microsoft (Word, Excel, Outlook, One Note, Dynamics)
- ✓ Être bilingue (français/anglais) autant à l'écrit qu'à l'oral (une troisième langue sera considérée comme un atout)

Autres informations ou exigences (implications, ordres professionnels)

- ✓ MBA ou maîtrise liée aux affaires un atout
- ✓ Déplacements fréquents à l'international nécessaires
- ✓ Posséder un véhicule automobile et un permis valide

Vous avez jusqu'au vendredi 31 janvier 2020 pour déposer votre candidature en envoyant la mention du poste, votre CV et une lettre de présentation à l'adresse rh@quebecinternational.ca.