Repreneuriat Québec

Offre d’emploi
Directeur·trice, expertise et développement des affaires

Depuis plus de dix ans, Repreneuriat Québec porte la cause du repreneuriat en offrant des services d'accompagnement et de mise en relation confidentielle pour vendre ou acheter une entreprise. Repreneuriat Québec agit comme catalyseur du transfert d'entreprise, en accompagnant de façon neutre tant les cédants (propriétaires-vendeurs) que les repreneurs (acheteurs potentiels) à chaque étape du processus, en développant leurs compétences et en mobilisant l'écosystème économique autour des enjeux du repreneuriat.

Rôle

Relevant du président-directeur général, le ou la directeur·trice, expertises et développement des affaires joue un rôle clé dans la croissance et le rayonnement de Repreneuriat Québec. Cette personne dirige et mobilise une équipe d’experts-conseils répartis à travers le Québec tout en contribuant activement au développement des affaires et à la création de nouvelles opportunités de marché.

Dans un contexte où l’organisation accélère son positionnement auprès des PME générant entre 2 M$ et 25 M$ de revenus, le titulaire du poste contribue à renforcer l’offre de services-conseils, à développer des partenariats stratégiques et à accroître les revenus autonomes de l’organisation. Il agit comme ambassadeur auprès des dirigeants d’entreprise, des institutions financières et des acteurs clés de l’écosystème entrepreneurial québécois.

Alliant leadership et sens des affaires, cette personne veille à la qualité des mandats, à l’atteinte des objectifs de croissance et au développement d’un réseau d’affaires solide permettant de soutenir la mission de pérennisation des entreprises québécoises.

Principales responsabilités

- Diriger, mobiliser et encadrer l'équipe d'experts en transfert d'entreprise, en exerçant un leadership de proximité qui assure la cohésion, la motivation et la performance du groupe, malgré une gestion matricielle sur un large territoire.
- Définir des objectifs clairs pour les membres de l'équipe et assurer la gestion de la performance, en veillant à ce que les mandats soient livrés dans les délais, respectent le budget et répondent aux exigences des cédants et des repreneurs.
- Agir à titre de contributeur individuel : développer et entretenir un réseau d'affaires propre (institutions financières, cabinets comptables, banques, partenaires) afin d'ouvrir

des portes aux membres de l'équipe auprès d'entreprises de plus grande envergure et de générer de nouveaux mandats.
- Définir et mettre en œuvre des stratégies de développement des affaires pour identifier de nouvelles occasions de marché et de nouveaux clients, en particulier auprès des entreprises générant entre 2 M$ et 25 M$ de revenus.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes internes pour adapter l'offre de services-conseil aux besoins évolutifs des cédants et des repreneurs, et pour ajuster la stratégie en fonction des évolutions du secteur.
- Contribuer à rééquilibrer le bassin de cédants et de repreneurs actifs au sein du réseau, notamment en renforçant les efforts de prospection et de sensibilisation auprès des propriétaires-cédants.
- Représenter Repreneuriat Québec de façon crédible auprès de dirigeants d'entreprise et de partenaires institutionnels, en maîtrisant parfaitement le positionnement, la mission, la vision et les réalisations récentes de l'organisation, afin de bien la distinguer des grands cabinets-conseils.
- Maintenir une présence active dans l'écosystème du repreneuriat (Semaine nationale du repreneuriat, Sommet du repreneuriat, événements régionaux) afin de renforcer la crédibilité, la visibilité et le réseau de l'organisation

Profil recherché

Le profil idéal est un leader reconnu pour son sens stratégique, sa crédibilité auprès des dirigeants et sa capacité à développer des relations d'affaires durables. Doté d'un solide réseau professionnel au Québec, il possède une expérience significative en développement des affaires, en services-conseils ou dans un environnement lié aux transactions d'entreprises, au financement ou aux services financiers.

Le candidat idéal combine une forte orientation résultats avec une approche collaborative et mobilisatrice. Il est à l'aise autant dans la gestion et l'accompagnement d'équipes performantes que dans les activités de représentation, de prospection et de développement de partenariats stratégiques.

Animé par un esprit entrepreneurial, il démontre de solides aptitudes en communication, en négociation et en influence. Son intérêt marqué pour la relève entrepreneuriale, le transfert d'entreprise et le développement économique du Québec lui permettent de contribuer avec impact à la mission unique de Repreneuriat Québec.

Qualifications

- Diplôme universitaire de premier cycle en gestion, commerce, finance ou domaine connexe; une maîtrise ou un MBA constitue un atout important.

- Un minimum de 8 à 10 ans d'expérience pertinente en développement des affaires, en services-conseil ou en transactions d'entreprises (fusions-acquisitions, financement, redressement, comptabilité).
- Expérience acquise idéalement au sein d'une institution financière, d'une banque, d'un cabinet comptable de type « Big 4 » ou d'une firme de services-conseil, avec un réseau d'affaires déjà bien établi au Québec.
- Expérience en gestion d'équipe, idéalement en gestion matricielle ou à distance, sur un large territoire.
- Excellentes compétences en développement des affaires, en négociation et en vente de services-conseil.
- Bonne maîtrise des principes financiers, de l'évaluation d'entreprise et des enjeux propres aux transactions de PME.
- Capacité à superviser des mandats complexes, en garantissant le respect des délais, des budgets et des objectifs de qualité.
- Excellentes compétences en communication et en négociation.
- Bilinguisme, français et anglais.

Attributs personnels et professionnels

- Sens aigu des affaires et esprit intrapreneurial; motivation intrinsèque.
- Crédibilité naturelle auprès de dirigeants et de propriétaires d'entreprise, et aisance à occuper une place à la table des décideurs.
- Capacité à conjuguer un rôle de gestion d'équipe avec un rôle de contributeur individuel actif sur le terrain.
- Excellent réseau relationnel dans l'écosystème financier et d'affaires québécois, idéalement auprès de PME ou de marchés institutionnels.
- Excellentes aptitudes relationnelles, qui entre facilement en relation avec les autres et travaille bien en équipe.
- À l'aise avec les outils collaboratifs (Teams, CRM, etc.).
- Capacité à atteindre des résultats tout en bâtissant des relations de confiance.
- Jugement, organisation, rigueur et autonomie.
- Passion pour la relève entrepreneuriale et la pérennité des entreprises québécoises.

Dépôt de votre candidature

Envoyez votre curriculum vitae et votre lettre de motivation Samantha Peloso : speloso@dhrglobal.com