



# L'aube - Description de poste

## Coordonnateur.trice des ventes/positionnement d'affaires

### À propos de l'organisation

L'aube est un jeune OBNL d'économie sociale. Il renforce la résilience des fermes membres et leurs capacités opérationnelles de desservir différents marchés de proximité afin de démocratiser l'achat de produits locaux et biologiques.

### Les valeurs

#### Innovation

Nous façonnons de nouvelles méthodes de mise en marché de proximité au Québec. Animé.e.s par l'innovation, nous adoptons des pratiques qui profitent à nos fermes biologiques ainsi qu'à l'ensemble de la collectivité.

#### Collaboration

La collaboration transcende nos activités quotidiennes pour devenir un pilier stratégique, reliant tous.tes les acteur.trice.s du milieu alimentaire. Nous cultivons des partenariats solides avec l'ensemble de ces acteur.trice.s, où chacun.e contribue activement à l'innovation du secteur alimentaire et de l'économie locale.

#### Proximité

La proximité est au cœur de nos démarches vers un modèle alimentaire résilient. En privilégiant la proximité géographique mais aussi sociale, nous tissons des liens humains solides entre les fermes biologiques et les consommateur.trice.s.



### **Solidarité**

Notre solidarité se traduit par notre soutien indéfectible aux petit.e.s producteur.trice.s et par la défense d'un accès plus équitable à une alimentation saine.

### **Sobriété**

Nous adoptons des pratiques qui minimisent notre empreinte écologique en assurant l'utilisation raisonnée des ressources de production afin de renforcer la résilience de l'écosystème dont dépend notre alimentation.

## **Description du travail**

Le coordonnateur ou la coordonnatrice des ventes aura comme principale tâche de mettre en œuvre une stratégie de développement des ventes pour L'aube et d'assurer la coordination de ces ventes durant la saison de production maraîchère (mai à novembre). Le développement des ventes pour L'aube est un objectif majeur pour la croissance du pôle nourricier. Vous jouerez donc un rôle stratégique dans le développement de l'organisation. Sous la supervision de la direction de L'aube, vous représenterez l'organisme auprès de client.e.s et de partenaires. Plus précisément, vos responsabilités seront les suivantes :

## **Développement/planification**

- Avec le soutien de la direction, participer à la mise en place d'une stratégie de recrutement de nouveaux.elles client.e.s alignée avec les objectifs de L'aube;
- Démarcher de nouvelles clientèles et assurer leur bonne intégration;
- Être responsable de la consolidation ainsi que de la fidélisation des relations avec la clientèle existante. Participer à la planification des ventes avec cette dernière;
- Soutenir la mise en œuvre d'une stratégie de communication et de marketing pour L'aube;
- Avec le soutien de l'équipe, adapter les outils de communication destinés aux différent.e.s client.e.s;



- Être responsable du démarchage et de l'intégration de nouvelles fermes fournisseurs selon les objectifs et les besoins de L'aube;
- Participer à l'amélioration et à la mise à jour des outils pour simplifier la coordination des activités (par exemple : outils de planification de la saison pour assurer une prévisibilité de ventes pour les fermes, gabarit d'entente, outil/procédure pour simplifier la gestion des commandes, chartes de participation, etc.);
- En collaboration avec la direction, participer aux réflexions pour l'amélioration des services de L'aube et la mise sur pied de stratégies pour augmenter les ventes et diversifier les partenariats;
- Rester à l'affût des nouvelles tendances dans l'écosystème afin d'identifier des opportunités d'amélioration de nos services et de possibles partenariats stratégiques;
- Participer à différentes tables de concertation et communautés de pratiques afin d'assurer le positionnement de L'aube dans l'écosystème et la mise sur pied de nouveaux partenariats stratégiques;
- Participer à la rédaction de bilans, à l'analyse de données des activités et faire des recommandations pour améliorer les services de l'organisation.

## Opérations

- Assurer les activités de coordination des ventes avec les fermes et les client.e.s durant la période d'opérations (mai - novembre);
- Assurer des débouchés pour les produits du pôle, en contactant les client.e.s et en étant capable de prendre des décisions sur des offres;
- Assurer la mise à jour du catalogue de produits pour les client.e.s;
- Maintenir une bonne communication avec les partenaires (fermes et client.e.s) et garantir un service de qualité;
- Être responsable d'enregistrer les ventes dans la plateforme utilisée avec les fermes et les client.e.s;
- Être responsable de la facturation des fermes et des client.e.s.

## Formation et expérience requise

- Formation universitaire ou professionnelle dans l'un des champs d'expertise suivants: vente et développement de marchés, administration des affaires, sciences sociales,



gestion agricole, gestion de projet, chaînes d'approvisionnement ou toute autre formation que le.la candidat.e estime pertinente pour le poste;

- Minimum 3 ans d'expérience en rapport avec le poste;
- Bonne connaissance du milieu de l'économie sociale, du milieu bioalimentaire et des enjeux de mise en marché de proximité;
- Connaissances en ventes;
- Bonne connaissance du milieu maraîcher québécois et des systèmes alimentaires, un atout;
- Expérience en communication, un atout.

## Compétences et qualités recherchées

- Leadership et autonomie;
- Excellentes aptitudes de communication;
- Capacité de synthèse et d'analyse;
- Vision stratégique et prise d'initiatives;
- Bonne gestion des priorités, capacité à chercher de l'aide au besoin;
- À l'aise de travailler dans une organisation qui évolue rapidement;
- À l'aise dans l'utilisation d'outils informatiques;
- À l'aise de travailler en équipe;
- Bon niveau en anglais;
- Permis de conduire.

## Conditions de travail

- Salaire horaire de 28 \$/heure
- Télétravail et déplacements occasionnels dans l'Ouest-de-l'Île de Montréal
- Horaire flexible
- Matériel informatique fourni
- 4% de vacances dès la première année + une semaine de congé entre Noël et le jour de l'An

Entrée en poste début février. Contrat d'un an, avec possibilité de prolongation selon l'évolution du projet. Nombre d'heures flexible selon la disponibilité du candidat ou de la candidate. **Minimum de 24 heures/semaine, jusqu'à 35 heures/semaine.**



## Pour postuler

Faites parvenir votre CV et une lettre de présentation à [info@laubepolenourricier.ca](mailto:info@laubepolenourricier.ca).

La date limite pour postuler est le 31 janvier 2024.

Les entrevues auront lieu la semaine du 5 février 2024.

L'aube vise à refléter et mettre de l'avant, dans son équipe et dans son travail, la diversité des perspectives et réalités vécues à Montréal ainsi que dans d'autres territoires desservis par ses services. Le pôle nourricier encourage notamment la candidature des femmes, des personnes faisant partie de communautés autochtones, des personnes de minorités visibles, des personnes en situation de handicap et toute autre personne ayant vécu de la marginalisation à soumettre leur candidature. Sentez-vous libre de nous faire part de votre appartenance à tout groupe mentionné ci-dessus, et/ou de toute situation particulière qui nécessiterait des arrangements spéciaux adaptés à votre situation, advenant que vous soyez invité.e à continuer le processus de recrutement. Soyez assuré.e que nous traiterons cette information en toute confidentialité et ce n'est en aucun cas sur cette déclaration que votre candidature sera évaluée, mais plutôt dans l'axe d'augmenter l'égalité des chances.

Nous reconnaissons que L'aube, pôle nourricier est située en territoire autochtone, lequel n'a jamais été cédé. Nous reconnaissons la nation Kanien'kehá: ka comme gardienne des terres et des eaux sur lesquelles nous nous réunissons aujourd'hui. Tiohtià:ke/Montréal est historiquement connu comme un lieu de rassemblement pour de nombreuses Premières Nations, et aujourd'hui, une population autochtone diversifiée, ainsi que d'autres peuples, y résident. C'est dans le respect des liens avec le passé, le présent et l'avenir que nous favorisons des relations significatives et respectueuses entre membres de la communauté autochtone, gardien.ne.s du savoir et autres partenaires et collaborateur.trice.s.