



We're sniffing out new talent!

**Nous cherchons des candidats
qui ont du flair!**



**DESTINATION
CANADA**

**Commercial Partnerships Lead /
Responsable des partenariats commerciaux**

THE WORLD WANTS MORE CANADA, JOIN US?

Do you want to be a part of innovative programs and marketing campaigns that inspire international travelers to explore Canada or behind the scenes making it all happen? Interested in helping grow our country's tourism economy? Are you a passionate, bright, strategic self-starter? Join Destination Canada and collaborate locally and abroad with diverse colleagues who are leaders in their field. We work hard to share the experiences that make Canada a destination of choice and we're looking for savvy professionals to enhance our team.

Destination Canada's Industry Partnerships team helps secure additional Canadian partner investment to Destination Canada's source markets, manage partner relations and works to sell in-market opportunities to partners. Our partners include other destinations, such as provinces, tourist locations, travel vendors and service providers.

Destination Canada is looking for a Commercial Partnerships Lead to grow our industry partnerships and manage the Canadian Signature Experiences program.

Our ideal candidate is highly motivated, has excellent interpersonal skills with the ability to successfully build alliances with partners. The incumbent will demonstrate a high degree of negotiation, analytical and project management skills and has a strong capacity to provide solutions to problems. If you have that, and more, come join us!

EDUCATION:

- University degree or an acceptable combination of education, training and experience.
- Formal training in Project Management, Sales & Negotiations is an asset.

EXPERIENCE: When applying, the candidate must clearly demonstrate in writing how they meet the following experience criteria:

- Minimum of 4 years of experience in commercial marketing or communications role within the Commercial Partner domain (i.e. airlines, accommodation, transportation, credit card, etc.)
- Minimum of 2 year of experience with project management
- Experience in Canadian tourism industry would be an asset
- Experience in developing collaborative partnerships
- Experience in stakeholder and client relationship management

HOW TO APPLY

- For more details about what we need and how to apply, please visit our Careers section at <https://www.destinationcanada.com/en/careers> and click on "Career Listings". The deadline for this competition is May 13, 2018. Please note in your application where you learned about this competition.

LE MONDE VEUT PLUS DE CANADA. ÇA VOUS DIT DE VOUS JOINDRE À NOUS?

Vous voulez participer à des campagnes et à des programmes de marketing novateurs qui incitent les voyageurs étrangers à explorer le Canada, ou encore travailler en coulisses à la réalisation de ces activités? Vous souhaitez participer à la croissance du secteur touristique de notre pays? Passion, intelligence, esprit stratégique et sens de l'initiative sont des qualités qui vous décrivent? Joignez-vous à l'équipe diversifiée de Destination Canada et collaborez avec des collègues chefs de file de leur domaine, au Canada et à l'étranger. Nous travaillons fort pour faire connaître les expériences qui font du Canada une destination de choix et cherchons du personnel professionnel et brillant pour renforcer notre équipe.

L'équipe des partenariats avec l'industrie de Destination Canada a pour mission d'obtenir de nouveaux investissements de partenaires canadiens ciblant les marchés sources de Destination Canada, de gérer les relations avec ces partenaires et de leur proposer des occasions dans les marchés. Parmi nos partenaires se trouvent d'autres destinations, comme des provinces, des attractions touristiques, des agences touristiques et des fournisseurs de services.

Destination Canada est à la recherche d'une personne pour élargir ses partenariats avec l'industrie et gérer le programme des expériences canadiennes distinctives à titre de responsable des partenariats commerciaux.

La personne idéale pour ce poste est hautement motivée, dotée d'excellentes compétences relationnelles et capable de forger des alliances profitables avec nos partenaires. Elle devra faire preuve de solides aptitudes en négociation, analyse et gestion de projet et d'une excellente capacité de résolution de problèmes. Si vous possédez ces capacités, et bien d'autres, joignez-vous à nous!

ÉTUDES :

- Diplôme universitaire ou combinaison acceptable d'études, de formation et d'expérience.
- Une formation officielle en gestion de projets, vente et négociation est un atout.

EXPÉRIENCE : Les personnes qui postulent doivent démontrer clairement par écrit qu'elles répondent aux critères ci-dessous.

- Au moins quatre ans d'expérience en marketing commercial ou en communication dans le domaine des partenaires commerciaux (compagnies aériennes, hôtellerie, transports, cartes de crédit, etc.).
- Au moins deux ans d'expérience en gestion de projet.
- L'expérience au sein de l'industrie canadienne du tourisme est un atout.
- Expérience en développement de partenariats collaboratifs.
- Expérience en gestion des relations avec la clientèle et les intervenants.

COMMENT POSTULER

Pour obtenir plus de détails sur nos besoins et sur la façon de postuler, veuillez consulter la section Carrières à <https://www.destinationcanada.com/fr/carrieres> et cliquez sur 'voir les postes'. Veuillez noter que la date limite est le 13 mai 2018. Veuillez noter comment vous avez pris connaissance de ce concours.