

SPÉCIALISTE, VENTES ET ENGAGEMENT DES PUBLICS

Statut : Poste à temps plein, permanent

Gamme salariale : 38 000 \$ – 45 000 \$ avec avantages sociaux

Le Centre Segal des arts de la scène est une compagnie de théâtre à but non lucratif (ainsi qu'un organisme de bienfaisance enregistré) voué au soutien, à la production et à la présentation d'un théâtre anglophone de classe mondiale mettant en scène les meilleurs artistes professionnels d'ici et d'ailleurs. Une partie de la communauté depuis 1967, le Centre Segal a su devenir un lieu culturel reconnu partout au pays en matière d'arts de la scène, qui offre également de la programmation éducative ainsi que des événements culturels juifs. Avec ses valeurs de la création, l'innovation, la diversité et la collaboration, le Segal est fermement convaincu que les arts possèdent le pouvoir de renforcer et de rassembler les communautés. Il s'engage à offrir une programmation pertinente, stimulante et accessible.

Situé dans l'arrondissement de Côte-des-Neiges – Notre-Dame-de-Grâce, le Centre Segal est une agence de la Fédération CJA qui bénéficie d'un financement des trois paliers gouvernementaux. Il collabore régulièrement avec des organismes communautaires ainsi que d'autres théâtres professionnels du niveau local jusqu'au niveau international.

SOMMAIRE DU POSTE :

Le **Spécialiste, Ventes et engagement des publics** travaillera pour atteindre l'objectif prioritaire stratégique du Centre Segal, soit d'assurer la durabilité de l'organisme en stimulant la croissance ainsi que l'évolution de ses publics, actuels et futurs.

Nous sommes à la recherche d'un individu dynamique, ayant une méthode de travail stratégique et axée sur les résultats. Cet individu proposera, créera et mettra en œuvre des plans de billetterie, d'engagement et de marketing qui auront pour but de maximiser les revenus, le nombre de nouveaux clients ainsi que leur niveau de satisfaction. Le spécialiste, ventes et engagement des publics se rapportera directement à la **Conseillère principale, Marketing**, tout en maintenant des relations clés avec le personnel des départements du développement, de la billetterie, de l'accueil ainsi que des communications. Il / elle travaillera en étroite collaboration avec ceux-ci; la mise en œuvre des plans nécessitant une coordination régulière.

Le / la candidat-e idéal-e est une personne dotée d'une pensée créative qui fait preuve d'un esprit d'entreprise ainsi qu'un talent pour le partage de ses idées et de son enthousiasme. Il / elle sera une force directrice pour générer l'engagement et pour inspirer la fidélité à notre clientèle à travers notre gamme de projets. Il / elle doit avoir une bonne compréhension des outils d'analyse numérique et de reportage d'IRC, ainsi qu'une habileté à développer des solutions créatives fondées sur les tendances actuelles. Cette personne devrait avoir l'esprit d'initiative, avoir un souci du détail et être axée sur les ventes, bien organisée, assertive, avec d'excellentes compétences en communication et en présentation qui réussit bien dans un environnement dynamique et changeant.

En tant qu'OBNL, nous comptons l'accessibilité ainsi que l'inclusion parmi nos valeurs fondamentales. Elles sont, toutes deux, à considérer de manière constante lors du développement de toute nouvelle stratégie.

Un intérêt à établir et encourager les relations avec les nouveaux clients, ainsi qu'à éliminer toute barrière les empêchant de prendre part à notre programmation est un atout majeur. Une connaissance de la communauté juive montréalaise serait également un atout, sachant qu'une majeure partie de nos publics de base provient de celle-ci, que cette communauté a joué un rôle important dans l'histoire du Centre Segal et que notre mandat comprend l'exploration de la culture et de l'identité juive par l'entremise des arts.

La formation / le perfectionnement professionnel nécessaire sera offert au / à la candidat-e choisi-e pour l'utilisation du programme de CRM Theatre Manager, ainsi que pour certains outils d'analyse / évaluation des données.

RESPONSABILITÉS :

- Mise en œuvre et gestion d'un plan annuel compréhensif visant l'engagement et la croissance des publics, qui est :
 - fondé sur les revenus
 - cohérent avec les principes de fidélisation
- Mener de front notre campagne annuelle d'abonnements et de ventes de groupe, faire le suivi des ventes de billets, gérer les initiatives de télémarketing
- Favoriser l'accessibilité et introduire de nouveaux auditoires au Centre Segal sur une base régulière
- Présenter des recommandations à la direction qui sont basées sur l'analyse des données
- Faire le suivi, la veille et l'évaluation du progrès des ventes selon les objectifs préalablement établis, ainsi que les dernières tendances concernant l'engagement des publics
- Initier et maintenir des relations fructueuses avec les groupes actuels et les nouveaux groupes recrutés
- Coordonner et s'assurer de la réalisation des contrats de ventes
- Maintenir une documentation bien organisée de toutes les ventes et prospects, et coordonner avec l'équipe afin de s'assurer que les besoins des clients sont entièrement satisfaits et les détails de contrats respectés
- Être sur place, au besoin, afin de fournir un soutien aux ventes de groupe et aux efforts d'engagement des publics
- Démontrer une facilité à travailler avec des personnes issues de toute appartenance culturelle et d'aptitude

FORMATION ET EXPÉRIENCE :

- Expérience en marketing et en vente, service à la clientèle
- Formation en analyse des données, budgétisation
- Bilingue (anglais / français)
- Expérience dans un contexte d'OBNL et / ou dans le milieu des arts et de la culture, un atout
- Familiarité avec la clientèle du Centre Segal ainsi qu'un intérêt pour les arts de la scène, un atout

LE / LA CANDIDAT-E IDÉAL-E AURAIT LES ATTRIBUTS SUIVANTS :

- Capacité à reconnaître les opportunités, d'identifier les activités critiques et de les prioriser afin d'atteindre les objectifs établis
- Forte capacité d'écoute et de compréhension des besoins des autres (autant à l'interne qu'à l'externe) et à répondre de manière proactive et constante à leurs besoins dans un délai raisonnable
- Ouverture aux nouvelles idées et capacité de les mettre en œuvre
- Compétences fonctionnelles avec les logiciels de la suite Microsoft ainsi qu'une capacité à apprendre et intégrer les nouvelles technologies
- Capacité de respecter la confidentialité en tout temps
- Aptitudes organisationnelles supérieures, y compris le respect des délais, la capacité de gérer simultanément des projets ainsi que des tâches multiples
- Compétences relationnelles, en leadership, en collaboration, en résolution des problèmes, en écoute ainsi qu'en ventes
- Fortes compétences linguistiques (écrit et parlé)

Veuillez envoyer votre CV et lettre de présentation par courriel à Jessica Gal, jgal@segalcentre.org avant le **vendredi 13 août 2021**, en vous assurant d'inscrire pour objet « **Spécialiste, Ventes et engagement des publics** ». Veuillez-vous abstenir de faire des requêtes par téléphone.

Nous remercions tous les candidats pour leur intérêt; cependant, nous contacterons seulement les candidats et candidates retenue-s pour une entrevue. Toutes les applications sont traitées de manière confidentielle.