

L'Institut des administrateurs de sociétés (IAS) est à la recherche de candidats pour le poste suivant :

Titre du poste : Responsable marketing

Nom de la société : Institut des administrateurs de sociétés (IAS)

Emplacement : Centre-ville de Toronto (modèle de travail hybride)

Type d'emploi : Temps plein

Fourchette salariale : de 65 000 \$ à 75 000 \$

Date de publication : 12 mai 2026

Date limite d'inscription : 29 mai 2026

À PROPOS

Établi en 1981, l'Institut des administrateurs de sociétés (IAS) est une organisation à but non lucratif composée de membres qui représente les administrateurs et les conseils d'administration canadiens des secteurs à but lucratif, à but non lucratif, de la Couronne et des coopératives de crédit.

En tant que plus grande communauté d'administrateurs au Canada, l'IAS organise des forums et des événements de réseautage et donne accès à des ressources de niveau international à plus de 18 000 membres dans un réseau de 11 sections régionales. Les membres qui réussissent le Programme de perfectionnement des administrateurs IAS-Rotman (PPA) et le processus d'examen dirigé par l'IAS méritent le très reconnu titre IAS.A.

Les membres de l'IAS supervisent les conseils d'administration dans tous les secteurs de l'économie, ainsi que des sociétés qui ont une incidence sur la vie de presque tous les Canadiens. Pour en savoir plus, visitez le site Web ias.ca.

DESCRIPTION DU POSTE

La ou le responsable marketing est responsable de la mise en œuvre de bout en bout de campagnes marketing intégrées pour le Congrès national des administrateurs de l'IAS, des événements nationaux et de ceux organisés par les commanditaires, ainsi que des principales initiatives destinées aux membres. Ce poste allie stratégie, exécution et optimisation, en transposant les priorités de l'entreprise sous la forme de campagnes à haute performance qui favorisent la notoriété, la mobilisation et la conversion.

Travaillant sur les canaux CRM, Web et numériques, la ou le responsable marketing applique une approche du marketing basée sur le cycle de vie, en veillant à ce que les activités conjuguent acquisition, mobilisation et fidélisation. Ce poste nécessite une étroite collaboration entre les équipes Marketing, Événements, Développement commercial, Commandite et Membres, avec la responsabilité du développement du pipeline, de la performance des campagnes et de la qualité de l'exécution.



PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

Stratégie et exécution des campagnes

- Développer et diriger des stratégies de campagne intégrées alignées sur les objectifs commerciaux
- Identifier les possibilités d'améliorer l'efficacité des campagnes et d'étendre leur impact à l'ensemble du portefeuille
- Transposer les objectifs sous la forme de plans, breffages, calendriers et livrables clairs, en gérant les campagnes comme des projets interfonctionnels, du coup d'envoi au lancement
- Assurer l'exécution des campagnes sur l'ensemble des canaux, en garantissant la qualité, la cohérence et la mise en œuvre
- Gérer plusieurs campagnes simultanément, en équilibrant les priorités et les calendriers

Automatisation du marketing et gestion du cycle de vie

- Concevoir et mettre en place des parcours clients franchissant les étapes clés, notamment l'acquisition, la maturation et la fidélisation
- Définir la logique de segmentation, l'approche de personnalisation et les flux de travail d'automatisation
- Appliquer le Lead Scoring et l'optimisation des parcours pour améliorer la conversion et la mobilisation
- Effectuer du travail pratique sur des plateformes telles que Microsoft Customer Insights, HubSpot ou des solutions équivalentes

Orientation sur le plan du contenu et des solutions créatives

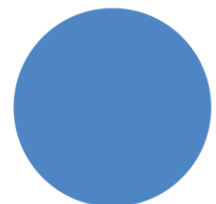
- Développer des messages de campagne clairs et convaincants ainsi que des solutions créatives qui stimulent la mobilisation et la conversion
- Donner des orientations sur les solutions créatives par courriel, sur le Web et par l'intermédiaire des canaux payants
- Garantir la cohérence de la marque au niveau de tous les points de contact

Performance et optimisation

- Définir les ICP des campagnes et les cadres de mesure
- Surveiller les performances et appliquer les observations pour optimiser les campagnes en cours et à l'issue de leur lancement
- Utiliser les données pour éclairer la stratégie de ciblage, de messages et de canaux

Alignement de l'audience et de la croissance

- Contribuer à la segmentation de l'audience et à des stratégies de cycle de vie alignées sur le parcours d'administrateur
- Aligner les campagnes sur les objectifs de génération de demande et de croissance du pipeline, en favorisant à la fois la conversion à court terme et la mobilisation à long terme
- Contribuer à la mise en œuvre de programmes de génération de clients potentiels visant à attirer des audiences à forte valeur ajoutée, les doter de compétences et les fidéliser
- Identifier les possibilités d'élargir la portée et d'améliorer la qualité de l'audience



Collaboration interfonctionnelle

- Collaborer avec les parties prenantes internes pour aligner les campagnes sur les priorités des programmes et les activités de vente, en coordonnant les contributions, les validations et la mise en œuvre au sein des équipes
- Assurer la coordination avec les fournisseurs et partenaires externes si nécessaire

COMPÉTENCES

- De 3 à 5 années d'expérience en marketing, idéalement dans l'interentreprises, les services professionnels ou les organisations de membres
- Capacité avérée à gérer des campagnes de la stratégie à l'exécution et à l'optimisation
- Solide expérience des plateformes CRM et d'automatisation du marketing, notamment Microsoft Customer Insights, HubSpot ou des plateformes équivalentes
- Bonne compréhension des étapes du cycle de vie des ventes et du marketing ainsi que du développement du pipeline
- Esprit analytique associé à la capacité d'interpréter les données de performance et d'agir sur la base des observations
- Solides compétences en rédaction et en communication, associées à une compréhension claire du public et de la marque
- Très haut niveau d'organisation, aptitude à gérer de multiples priorités dans un environnement dynamique
- À l'aise avec l'utilisation d'outils d'IA pour améliorer l'efficacité et les performances
- Solides compétences en gestion de projets, incluant notamment une expérience de l'utilisation d'outils de gestion de projets (p. ex. Asana, Monday.com) pour gérer les calendriers, les parties prenantes et les livrables.

Renseignements supplémentaires :

- **État de poste vacant :** Cette offre d'emploi vise à pourvoir un poste vacant existant.
- **Utilisation de l'IA dans l'embauche :** L'IAS n'a recours à aucune forme d'IA dans le processus de sélection ou de recrutement des candidats.

Pour postuler, veuillez envoyer un CV et une lettre de présentation décrivant vos expériences pertinentes à l'adresse humanresources@icd.ca.

L'IAS s'engage à favoriser un environnement inclusif et accessible, où chaque membre du personnel se sent respecté, valorisé et soutenu. Toutes les personnes compétentes sont invitées à soumettre leur candidature en ligne. Si vous êtes en situation de handicap et que vous avez besoin de mesures d'accommodement pour participer à notre processus de recrutement, veuillez préciser dans votre candidature. Ce sera pour nous un plaisir de collaborer avec vous afin de répondre à vos besoins.

Nous vous remercions de votre intérêt, mais seules les personnes sélectionnées pour un entretien seront contactées. Veuillez noter que l'IAS travaille actuellement selon un modèle hybride. Il sera par conséquent demandé aux candidats et candidates d'indiquer leur disponibilité pour travailler dans les bureaux de l'IAS au centre-ville de Toronto.

