

Nous recrutons ! Le CRIM recherche :

**Directeur – Relations d'affaires et partenariats**  
**Poste régulier – Temps plein**

---

Le CRIM (<http://www.crim.ca/fr>) est un centre de recherche appliquée et d'expertise en technologies de l'information qui rend les organisations plus performantes et compétitives par le développement de technologies innovatrices et le transfert de savoir-faire de pointe, tout en contribuant à l'avancement scientifique.

Ses chercheurs et ses professionnels reconnus détiennent une expertise unique et contribuent au développement dans des secteurs diversifiés afin d'accélérer le transfert de connaissances vers les entreprises.

Le CRIM réalise, en mode collaboratif avec ses clients et partenaires, des projets de recherche appliquée, de développement et d'accompagnement technologique pour le compte d'entreprises et d'organismes clients.

Le CRIM se distingue par son expertise et son savoir-faire pour mettre en œuvre et faire fonctionner les récentes avancées de l'intelligence artificielle à des fins d'exploitation commerciale par ses clients. Une portion significative des revenus du CRIM provient donc de projets réalisés pour le compte de clients externes. Le regain de popularité de l'intelligence artificielle des dernières années alimente la croissance soutenue du CRIM. Afin d'atteindre les niveaux de revenus nécessaires pour soutenir cette croissance, le CRIM désire s'adjoindre d'un Directeur Relations d'affaires et partenariats.

### **Sommaire**

Relevant du président-directeur général, le Directeur Relations d'affaires et partenariats sera appelé à entretenir et gérer les relations d'affaires, évaluer et déterminer les besoins des clients, actuels et nouveaux, puis à s'assurer que les experts du CRIM élaborent des offres de service qui répondent adéquatement à ces besoins. Le Directeur Relations d'affaires et partenariats sera appelé à jouer un rôle de première importance pour l'organisation, car ses objectifs ne viseront pas uniquement l'atteinte de revenus, mais aussi la mise en place d'une stratégie de diversification du portefeuille de projets visant à couvrir l'ensemble des domaines d'expertise du CRIM. De plus, puisque le CRIM s'implique dans de nombreux projets collaboratifs, vous serez aussi responsable de l'établissement et du maintien de partenariats avec les collaborateurs du CRIM.

Puisque vous œuvrerez principalement dans un contexte d'affaires compétitif, vos habiletés de négociateur et de facilitateur seront des atouts importants. Vous vous démarquerez par votre entregent et votre capacité à facilement établir et maintenir des liens avec de nouvelles personnes. Pour des appels d'offres, vous ferez l'adéquation entre les requis et l'expertise du CRIM et développerez des stratégies pour y répondre.

À l'intérieur du CRIM, vous serez le représentant des clients, et en bon motivateur, vous trouverez satisfaction à « faire arriver les choses ». Vos tâches incluront une forte composante de mentorat et d'accompagnement des ressources du CRIM pour les volets qui touchent au développement des affaires et aux relations clients. Dans certains cas, vous apporterez du soutien et de l'aide aux clients, particulièrement pour des demandes de subvention leur permettant d'obtenir des fonds pour travailler avec le CRIM. Vous serez donc appelé à faire une veille constante des programmes de financement de la recherche et de l'innovation.

Sans être spécialiste d'un domaine, vous possédez une bonne compréhension de l'intelligence artificielle, du développement logiciel et des divers aspects en lien avec l'exploitation des données. Vous serez suffisamment à l'aise dans un environnement technologique pour interagir avec les clients et obtenir de leur part les informations pertinentes à la détermination par les équipes techniques des approches et méthodes adéquates.

### Qualifications recherchées

- Expérience en B2B essentielle (10+années)
- Diplôme universitaire en sciences et/ou en administration des affaires
- Expérience avec des approches de type service-conseil, pour la promotion et la vente d'offres uniques et particularisées à chaque client
- Participation à plusieurs appels d'offres de plus de 2M\$ – multipartenaires
- Familiarité avec les programmes publics de financement de la recherche et capacité à faire des montages complexes de financement de projets
- Familier avec les TI, en particulier l'intelligence artificielle et l'exploitation des données
- Expérience en gestion de projet
- Expérience en négociation de propriété intellectuelle et clauses connexes (5+années)
- Posséder un réseau de contacts dans l'écosystème TI (au sens large) et de l'innovation, de Montréal, du Québec et du Canada
- Bonne compréhension des particularités de la recherche industrielle
- Bilinguisme obligatoire

### Qualités recherchées

- Très bonne capacité à saisir les enjeux d'affaires et à mettre en place des stratégies innovatrices et efficaces axées sur l'atteinte de résultats
- Excellente communication verbale et écrite et grande facilité à interagir avec les gens
- Motivation pour le mentorat, l'accompagnement et le transfert de connaissances
- Autonomie, initiative et bon sens de l'organisation
- Intérêt à recevoir et à donner de la rétroaction constructive à ses coéquipiers

## De bonnes raisons pour travailler au CRIM

- Bénéficiez d'excellentes conditions d'emploi (programme d'assurance collective complet, REER, vacances)
- Maintenez un équilibre et une qualité de vie entre le travail et la famille avec un horaire flexible
- Bénéficiez de la proximité des transports en commun (métro, gare de train à proximité)
- Côtectez des gens passionnés et passionnants dans un milieu collaboratif
- Profitez d'une ambiance de travail conviviale, collaborative et stimulante

Ce poste est à combler dès maintenant. Veuillez soumettre votre candidature à [emploi@crim.ca](mailto:emploi@crim.ca).

*Rejoignez-vous à l'équipe du CRIM et travaillez avec des gens passionnés et dynamiques !*

Le masculin est utilisé uniquement dans le but d'alléger le texte.