



Coopérative  
de développement régional  
du Québec



# CONSEILLER-ÈRE PRINCIPAL-E REPRISE COLLECTIVE

La Coopérative de développement régional du Québec est à la recherche d'une personne dynamique et passionnée pour joindre son équipe à titre de conseiller-ère principal-e du secteur reprise collective. La personne que nous recherchons accompagnera stratégiquement des repreneurs et cédants, tout en développant des relations avec les membres et partenaires.

Travailler à la CDRQ, c'est contribuer à vitaliser les régions, à maintenir une diversité des services de proximité, mais surtout, c'est travailler à améliorer la productivité et la compétitivité des entreprises d'ici.

## VOTRE RÔLE : DÉVELOPPER LE SECTEUR REPRISE COLLECTIVE

Nous souhaitons que notre futur-e collègue :

- Agisse à titre d'expert-e-conseil concernant tout ce qui touche les reprises collectives et les étapes en lien avec la vente et l'acquisition d'entreprise ;
- Rencontre et accompagne stratégiquement les clients tout au long de leur processus de démarrage d'entreprise ;
- Cible proactivement les opportunités de reprise et recommande des solutions adaptées aux besoins spécifiques de groupes repreneurs ;
- Maintiens des partenariats stratégiques avec des acteurs clés de la reprise d'entreprise ;
- Contribue au positionnement de la CDRQ comme expert en reprise collective, notamment en participant à des conférences et des formations ;
- Représente l'organisation dans des événements économiques et entrepreneuriaux ;
- Prépare le contenu de webinaires et réalise des présentations.

## VOS TÂCHES : INCARNER LA REPRISE COLLECTIVE AU CŒUR DE LA CDRQ

Au sein de notre équipe, vous aurez, entre autres, à :

- Rédiger les offres de service en reprise collective ;
- Créer les plans de travail correspondant aux reprises collectives ;
- Tenir des rencontres périodiques avec les membres de l'équipe impliqués en reprise collective ;
- Intervenir dans plusieurs projets simultanément, en respectant les délais et en assurant un suivi rigoureux ;
- Accompagner et former les membres de l'équipe dans tous les mandats en reprise collective ;
- Préparer des rapports et des redditions de compte pour tous les mandats ;
- Créer et mettre à jour des outils de travail spécifiques aux différents projets ;
- Collaborer avec la direction juridique lors de la réalisation de mandats requérant leur contribution ;
- Identifier, analyser et structurer les opportunités d'affaires qui apparaissent dans le cadre d'un accompagnement client ;



## CE QUI VOUS DISTINGUE ET QUE NOUS RECHERCHONS

Si le poste vous intéresse, voici ce qui devrait vous distinguer :

- Une **formation universitaire** en administration, finance, développement économique ou tout autre domaine pertinent ;
- Au **moins 3 ans d'expérience** dans un rôle similaire, avec une bonne connaissance des mécanismes de vente et d'acquisition d'entreprise ;
- Un **gros atout si vous maîtrisez la finance, la fiscalité, l'évaluation d'entreprise** ou si vous avez déjà conseillé des PME ;
- Vous parlez français et anglais (oui, même celui de Shakespeare !);
- Vous êtes dispo à l'occasion les soirs et fins de semaine (rien de fou, promis) ;
- Vous avez un permis de conduire valide (on bouge parfois !).



## LE SAVOIR-ÊTRE ET LE SAVOIR-FAIRE : DEUX FORCES ESSENTIELLES

Voici quelques connaissances essentielles que vous devez posséder ou que vous aurez à acquérir si vous joignez l'équipe de la CDRQ :

- **Connaître l'écosystème de développement économique et du financement des entreprises** : Cela vous donnera des ailes à long terme.
- **Maîtriser les fonctions d'une entreprise collective** : Normal, nous aidons à créer et développer des entreprises collectives.
- **Connaissance des principes de gestion et de logique d'affaires** : Un gros plus pour celui ou celle qui doit réaliser des plans d'affaires.
- **Savoir structurer une démarche d'intervention** : Tout projet mérite un bon plan.
- **Communiquer efficacement** : La communication favorise le travail d'équipe.
- **Faire preuve de professionnalisme, de motivation et d'engagement** : C'est la base pour créer un lien de confiance.
- **Adopter une approche client en toute circonstance** : Notre clientèle est au cœur de nos actions.
- **Loi sur les coops et les compagnies, partie 3** : Important, car elles sont au cœur de votre travail.



## UN EMPLOI DE CHOIX ET LES AVANTAGES QUI L'ACCOMPAGNENT

Occuper un poste à la CDRQ s'accompagne de nombreux avantages :

- Un **salaires compétitif** qui commence à 67 000 \$ et on tient compte de ton expérience, bien sûr !
- Le **télétravail en toute liberté**, avec une gestion autonome de ton horaire. Tu veux aller marcher entre deux réunions ? C'est possible.
- **35 heures de congé mobile** pour souffler quand tu en as besoin.
- **Une belle gamme d'avantages sociaux** : assurances collectives, régime de retraite simplifié, et un compte de gestion santé pour couvrir les petits (et grands) frais médicaux ou dentaires.
- **Des déplacements à travers le Québec** pour nos rencontres d'équipe !

→ Dépôt de candidature : [cdrq.coop/carrieres](http://cdrq.coop/carrieres)

