

Chef ou cheffe en développement commercial

Vous êtes à la recherche d'un défi stratégique où vous pourrez influencer concrètement le dynamisme commercial d'un territoire, structurer une offre porteuse et contribuer à l'attractivité économique de Sherbrooke? Vous souhaitez évoluer dans un environnement où la collaboration, la vision à long terme et les projets structurants sont au cœur de l'action, au sein d'un milieu de travail stimulant et mobilisateur?

Entreprendre Sherbrooke est actuellement à la recherche d'une personne d'expérience, stratégique et rassembleuse pour jouer un rôle clé dans le développement commercial du territoire et soutenir l'attraction d'entreprises et d'investissements à fort impact.

L'organisation

Entreprendre Sherbrooke a pour mission de faire croître une culture entrepreneuriale inclusive, dynamiser les communautés économiques, faire émerger de nouvelles entreprises – d'économie sociale et de marché – et accompagner les entreprises établies à relever leurs défis, dans le but de créer davantage de richesse collective.

Sommaire du poste

Relevant de la direction générale, le chef ou la cheffe en développement commercial est un moteur stratégique du dynamisme commercial de Sherbrooke. Il ou elle collabore à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie municipale de développement commercial, en étroite synergie avec les équipes internes et les partenaires du milieu.

Stratège, prospectrice et mobilisatrice, cette personne joue un rôle clé pour **structurer l'offre commerciale, soutenir les entreprises, activer les milieux et attirer des joueurs majeurs**, dans une perspective de développement inclusif, durable et aligné sur les grandes tendances économiques.

Nature du poste et principales responsabilités

Stratégie, veille et impact

- Coconstruire et piloter la stratégie municipale de développement commercial;
- Assurer une veille active des **tendances commerciales et économiques** au Québec, au Canada et à l'international;

- Analyser les tendances, enjeux et opportunités afin d’anticiper l’évolution de l’offre commerciale;
- Définir et déployer des plans d’action annuels concrets, mesurables et adaptés au territoire;
- Optimiser et développer les ressources financières et opérationnelles.

Prospection et attraction

- Déployer des actions de **prospection ciblée** pour attirer des **entreprises et joueurs majeurs** à fort potentiel structurant;
- Identifier, approcher et convaincre des acteurs clés alignés avec la vision de développement de Sherbrooke;
- Positionner la ville de Sherbrooke comme un **pôle commercial attractif et innovant**.

Leadership et coordination

- Coordonner et mobiliser l’équipe de développement commercial;
- Assurer le suivi des projets, ajuster les actions et lever les irritants;
- Faire le lien entre les équipes internes, la Ville et les partenaires externes;
- Développer et orchestrer des partenariats structurants et durables.

Rayonnement et collaboration

- Représenter et promouvoir l’écosystème commercial sherbrookoïse;
- Mobiliser les acteurs et actrices du territoire et agir comme référence stratégique;
- Contribuer à des événements, concertations et projets collectifs à fort impact;
- Valoriser l’offre commerciale et le positionnement stratégique de la ville auprès des décideurs et investisseurs.

Qualifications requises

Profil recherché

- Baccalauréat ou maîtrise en administration, urbanisme ou domaine connexe;
- Minimum de huit ans d’expérience pertinente en développement commercial, économique ou entrepreneurial;
- Trois ans d’expérience en coordination d’équipes et de ressources.

Compétences clés

- Leadership mobilisateur et sens politique;
- Forte capacité d’analyse stratégique et de lecture des tendances;
- Expérience en prospection, attraction d’investissements ou développement de marchés;
- Gestion de projets et d’équipes;

- Aisance avec les outils numériques et les données;
- Bilingue.

Ce que nous aimerions retrouver chez vous

- Vision stratégique et orientation résultats;
- Autonomie, agilité et capacité à évoluer dans des environnements complexes;
- Communication d'influence et capacité à convaincre;
- Habileté à travailler en écosystème et à fédérer autour d'une vision commune.

Notre offre

Joindre une équipe dynamique, passionnée et bienveillante!

- Poste permanent à temps plein – 40 heures par semaine;
- Salaire selon la politique de travail en vigueur et l'expérience de la personne candidate, soit entre 82 800\$ à 115 000\$ par année;
- Flexibilité d'horaire et télétravail possible;
- Environnement stimulant, centré sur l'innovation et l'impact pour la communauté.

De nombreux avantages sociaux après probation :

- Un régime complet d'assurances collectives;
- Un fonds de retraite avec contribution de l'employeur;
- Minimum de 3 semaines de vacances dès la première année d'embauche;
- Des journées maladies et responsabilités familiales pour concilier travail et autres préoccupations;
- Un congé rémunéré durant le temps des Fêtes pour se ressourcer;
- Un programme d'aide aux membres du personnel (PAE);
- Une prime annuelle de bien-être de 700 \$ pour se détendre, se mettre en forme.

Entrée en poste : fin janvier 2026.

Lieu de travail : 80, rue Wellington Sud, au cœur du centre-ville de Sherbrooke, un secteur bien desservi par le transport en commun, juste au-dessus d'un stationnement public pour vélos et autos et parmi une belle offre commerciale!

Pour postuler



Envoyez votre CV et une lettre de motivation à l'attention de M. François Leduc à emploi@entreprendresherbrooke.com au plus tard le 11 janvier 2026.

Prendre note que seules les candidatures retenues seront contactées.

[Bouton] [Postuler](#)