GARDAWORLD
Careers

GardaWorld - Montreal - Event et B2B Marketing - 3-5 ans d'experience

Référence	1450428300
Lieux de travail	Montréal (Québec, Canada)
Publication	13 novembre 2026

Le poste

Description de poste

Spécialiste, marketing, événements et développement des affaires

Lieu : Montréal, Québec

Unité d'affaires : GardaWorld Security – Canada

Vous êtes proactif, créatif, vous avez un sens des affaires.

Vous prospèrez dans un environnement dynamique, profitez de développer des relations d'affaires solides et savez comment transformer les initiatives et les événements marketing en opportunités d'affaires.

Si vous êtes passionné par le marketing d'événements, le réseautage stratégique et le soutien à la croissance des entreprises, cette opportunité est pour vous!

En tant que spécialiste, marketing, événements et développement commercial chez GardaWorld Security, vous jouerez un rôle clé dans le renforcement de notre présence sur le marché, le soutien au développement des ventes et la mise en œuvre d'initiatives marketing de grande valeur.

En étroite collaboration avec nos équipes de stratégie commerciale, vous serez responsable de la planification et de la coordination des événements, des salons, des activités de réseautage stratégique et des initiatives marketing ciblées qui contribuent aux objectifs de développement des entreprises.

Au-delà de l'organisation d'événements, vous vous assurerez que nos investissements génèrent une valeur commerciale mesurable en identifiant les opportunités d'affaires, en soutenant la génération de perspectives, en surveillant les résultats et en optimisant continuellement nos approches.

Vous contribuerez également au positionnement de GardaWorld dans les réseaux stratégiques d'affaires, les associations industrielles et les milieux d'affaires influents, pour développer des relations qui soutiennent la croissance à long terme des entreprises.

Pourquoi vous joindre à nous?

- Une opportunité de contribuer directement à la croissance commerciale et au positionnement de GardaWorld sur le marché.
- Responsabilité d'organiser des événements de marketing à fort impact, des initiatives de réseautage d'entreprises et des activités stratégiques dans différents secteurs.
- Collaboration étroite avec la direction des ventes, les équipes de développement des affaires et les professionnels du marketing.
- Un environnement dynamique et collaboratif où vos idées et vos initiatives font une réelle différence.
- Un siège moderne avec des postes de travail ergonomiques et une lumière naturelle abondante.
- Un modèle de travail hybride flexible qui favorise l'équilibre entre le travail et la vie personnelle.
- Une cafétéria sur place avec des repas savoureux à des prix abordables.
- Accès gratuit à une salle de sport entièrement équipée, y compris les cours de groupe.
- Avantages pour les employés, y compris un parking gratuit.
- Des possibilités de développement professionnel et d'avancement de carrière.

À quoi ressemble le rôle de spécialiste, de marketing, d'événements et de développement des affaires?

1. Stratégie de marketing événementiel et exécution

© GardaWorld 2021 - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

- Élaborer, gérer et mettre en oeuvre le calendrier annuel des salons professionnels, des conférences de l'industrie, des événements clients et des activités de réseautage stratégique, en fonction des priorités commerciales et des marchés cibles.
- Coordonner tous les aspects de la planification et de la livraison des événements, y compris les budgets, les fournisseurs, la logistique, l'inscription, les activités promotionnelles et la présence sur place.
- Collaborer avec les équipes de vente pour définir des objectifs commerciaux clairs, des publics cibles et des résultats attendus pour chaque événement.
- Élaborer des stratégies d'engagement avant et après les événements pour maximiser les interactions avec les perspectives, la création de pistes qualifiées et les occasions d'affaires.
- Assurer une présence cohérente et professionnelle de la marque GardaWorld à tous les événements et dans toutes les activités commerciales.

2. Développement des entreprises et soutien aux ventes

- Travailler en étroite collaboration avec la direction des ventes et les équipes de développement des affaires pour repérer les événements et les initiatives qui favorisent la prospection, le développement de relations et la création d'occasions dans le pipeline de ventes.
- Appuyer des approches de communication ciblées et la coordination des réunions avec les prospecteurs, les clients et les partenaires stratégiques avant et pendant les événements.
- Collaborer avec les équipes de vente à l'élaboration de plans de développement d'affaires spécifiques à des événements, y compris la détermination des comptes cibles et des possibilités d'engagement.
- Coordonner les activités de suivi après les événements avec les équipes de vente pour s'assurer que les occasions sont enregistrées, attribuées et soutenues.
- Élaborer et coordonner des outils de vente et de marketing, y compris des présentations, des brochures, des invitations, des campagnes de courriel et d'autres outils de développement des entreprises.
- Contribuer aux initiatives visant à améliorer la visibilité de GardaWorld et son positionnement concurrentiel dans les secteurs et les marchés prioritaires.

3. Réseaux, associations et partenariats stratégiques d'affaires

- Identifier et recommander les associations industrielles, les réseaux d'entreprises, les organisations d'entreprises et les milieux d'affaires stratégiques, conformément aux objectifs de croissance de GardaWorld.
- Soutenir la participation et le positionnement de GardaWorld dans les milieux d'affaires influents afin d'accroître la visibilité de la marque et de faciliter l'accès aux décideurs clés.
- Coordonner les adhésions, les commandites, les activités de réseautage et les possibilités de participation aux activités sectorielles.
- Travailler avec la direction des ventes pour déterminer les possibilités d'établir des relations avec les clients potentiels, les partenaires commerciaux, les influenceurs sectoriels et les sources d'aiguillage.
- Évaluer la pertinence commerciale et la valeur potentielle des adhésions et des investissements en réseau.
- S’assurer que l'on examine attentivement les possibilités de réseautage à venir et recommander des initiatives qui favorisent la pénétration du marché et le développement de relations à long terme.

4. Résultats des événements, rendement des investissements et amélioration continue

- Définir des objectifs clairs et des indicateurs clés de performance (KPI) mesurables pour les événements, les commandites et les initiatives de réseautage.
- Surveiller et analyser la performance des événements, y compris la participation, les perspectives qualifiées, les réunions avec les perspectives, les possibilités de vente générées, la contribution au pipeline de vente et le rendement global des investissements.
- Travailler avec les équipes de vente pour surveiller la conversion des perspectives et des opportunités commerciales découlant des activités de marketing.
- Préparer des rapports sur le rendement après les événements, en mettant en évidence les résultats, les avantages pour les entreprises, les leçons apprises et les recommandations.
- Évaluer l'efficacité des activités et des investissements d'association pour appuyer l'affectation budgétaire éclairée et les décisions concernant la participation future.
- Recommander des améliorations pour maximiser l'efficacité de la commercialisation, les avantages commerciaux et le rendement des investissements.

5. Campagnes de marketing et collaboration interfonctionnelle

© GardaWorld 2021 - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com

- Planifier et coordonner des campagnes promotionnelles à l'appui d'événements, d'initiatives de développement des entreprises et de positionnement stratégique du marché.
- Soutenir les campagnes LinkedIn, le marketing par courriel et les communications ciblées pour accroître l'engagement et la visibilité.
- Coordonner le développement de matériel de marketing, de présentations de clients et de matériel promotionnel avec le concours de des équipes internes et des partenaires externes.
- Collaborer étroitement avec les ventes, le marketing et d'autres intervenants internes pour assurer l'alignement des activités de marketing sur les priorités commerciales.
- Contribuer à d'autres initiatives de marketing et d'affaires fondées sur l'évolution des besoins des entreprises.

Ce que nous recherchons

Qualifications et expérience

- Baccalauréat en marketing, en communication, en administration des affaires ou dans un domaine connexe, ou expérience professionnelle équivalente.
- 3 à 5 ans d'expérience pertinente en marketing événementiel, marketing B2B, soutien au développement des entreprises ou postes similaires.
- Expérience dans la planification et la conduite d'événements d'entreprise, de salons professionnels, de conférences ou d'activités de réseautage sectoriel.
- Bonne compréhension des environnements de vente B2B, de la création de perspectives et du rôle du marketing dans le soutien au développement des entreprises.
- L'expérience avec les associations industrielles, les réseaux professionnels ou les milieux d'affaires est un atout.
- La connaissance des plateformes de CRM, des outils de marketing et des rapports de performance est un atout.
- Maîtrise de la suite Microsoft Office, en particulier PowerPoint et Excel.
- Excellentes aptitudes en communication, tant à l'oral qu'à l'écrit, en français et en anglais.

Compétences clés

- Entreprises : comprend comment les activités de marketing contribuent au développement des entreprises et à la croissance des entreprises.
- Fortes compétences en gestion organisationnelle et de projet : Capacité de gérer simultanément de multiples initiatives, échéanciers et intervenants.
- Compétences en développement de relations : Confortable pour interagir avec des équipes internes, des partenaires externes et des professionnels du commerce.
- Esprit analytique : Capacité de mesurer le rendement, d'interpréter les résultats et de recommander des améliorations.
- Proactivité et débrouillardise : Prendre des initiatives, identifier les possibilités et proposer des solutions.
- Créativité et esprit de collaboration : Propose de nouvelles idées tout en travaillant efficacement avec différentes équipes.
- Mettre l'accent sur l'obtention de résultats mesurables et sur la maximisation des avantages des investissements en marketing.
- Attention aux détails : assure la qualité de la performance et de la représentation professionnelle de la marque GardaWorld.

Dans le cadre de notre processus de recrutement, les candidats présélectionnés pourraient être invités à effectuer une évaluation pratique pour démontrer leurs compétences en communication, planification d'événements et analyse.

GardaWorld : Faire du monde un endroit plus sûr

GardaWorld, leader mondial de la sécurité, offre des opportunités de carrière passionnantes dans une industrie en constante évolution. Nous valorisons la diversité et invitons les candidats de tous les horizons à postuler.

Nous remercions tous les candidats pour leur intérêt pour GardaWorld. Cependant, seuls ceux sélectionnés pour la prochaine ronde du processus seront contactés.

Sur le portail canadien de GardaWorld, recherchez la référence 1450428300.

© GardaWorld 2021 - Tous droits réservés © 2026 - optimisé par novijob™

novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com novijob.com