GARDAWORLD
Careers

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

Reference	1450428400
Work locations	Montréal (Quebec, Canada)
Published	November 13, 2026

The position

Description de poste

Spécialiste, marketing, événements et développement des affaires

Lieu : Montréal, Québec

Unité d’affaires : GardaWorld Sécurité – Canada

Vous êtes proactif. Vous êtes créatif. Vous avez le sens des affaires.

Vous vous épanouissez dans un environnement dynamique, aimez développer des relations d’affaires solides et savez transformer les initiatives marketing et les événements en occasions d’affaires.

Si le marketing événementiel, le réseautage stratégique et le soutien à la croissance des affaires vous passionnent, cette opportunité est pour vous!

À titre de spécialiste, marketing, événements et développement des affaires chez GardaWorld Sécurité, vous jouerez un rôle clé dans le renforcement de notre présence sur le marché, le soutien au développement des ventes et la réalisation d’initiatives marketing à forte valeur ajoutée.

En étroite collaboration avec nos équipes de stratégie commerciale et de ventes, vous serez responsable de planifier et de coordonner des événements, des salons professionnels, des activités de réseautage stratégique et des initiatives marketing ciblées qui contribuent aux objectifs de développement des affaires.

Au-delà de l'organisation des événements, vous veillerez à ce que nos investissements génèrent une valeur commerciale mesurable en repérant des occasions d'affaires, en soutenant la génération de prospects, en assurant le suivi des résultats et en optimisant continuellement nos approches.

Vous contribuerez également au positionnement de GardaWorld au sein de réseaux d'affaires stratégiques, d'associations sectorielles et de cercles d'affaires influents, afin de développer des relations qui soutiennent la croissance commerciale à long terme.

Pourquoi vous joindre à nous?

- L'occasion de contribuer directement à la croissance commerciale et au positionnement de GardaWorld sur le marché.
- La responsabilité d'organiser des événements marketing à fort impact, des initiatives de réseautage d'affaires et des activités stratégiques dans différents secteurs.
- Une 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 social moderne offrant des postes de travail ergonomiques et une abondante lumière naturelle.
- Un modèle de travail hybride flexible favorisant l'équilibre entre le travail et la vie personnelle.
- Une cafétéria sur place proposant des repas savoureux à prix abordables.
- Un accès gratuit à un gym entièrement équipé, comprenant des cours de groupe.
- Des avantages pour les employés, notamment le stationnement gratuit.
- Des possibilités de développement professionnel et d'avancement de carrière.

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

1. Stratégie et exécution du marketing événementiel

© 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 œuvre le calendrier annuel des salons professionnels, des conférences sectorielles, 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 réalisation des événements, notamment les budgets, les fournisseurs, la logistique, les inscriptions, les activités promotionnelles et la présence sur place.
- Collaborer avec les équipes de ventes afin de définir des objectifs commerciaux clairs, les publics cibles et les résultats attendus pour chaque événement.
- Élaborer des stratégies d'engagement avant et après les événements afin de maximiser les interactions avec les prospects, la génération de prospects qualifiés et les occasions commerciales.
- Assurer une présence cohérente et professionnelle de la marque GardaWorld lors de tous les événements et dans l'ensemble des activités commerciales.

2. Développement des affaires et soutien aux ventes

- Travailler en étroite collaboration avec la direction des ventes et les équipes de développement des affaires afin de repérer les événements et les initiatives qui favorisent la prospection, le développement de relations et la création d'occasions dans le pipeline de ventes.
- Soutenir les démarches de communication ciblées et la coordination de rencontres avec les prospects, les clients et les partenaires stratégiques avant et pendant les événements.
- Collaborer avec les équipes de ventes afin d'élaborer des plans de développement des affaires propres à chaque événement, notamment l'identification des comptes cibles et des occasions d'engagement.
- Coordonner les activités de suivi des prospects après les événements avec les équipes de ventes afin de s'assurer que les occasions sont consignées, attribuées et prises en charge.
- Élaborer et coordonner des outils de vente et de marketing, notamment des présentations, des brochures, des invitations, des campagnes courriel et d'autres outils de développement des affaires.
- Contribuer aux initiatives visant à renforcer la visibilité de GardaWorld et son positionnement concurrentiel dans les secteurs et les marchés prioritaires.

3. Réseaux d'affaires stratégiques, associations et partenariats

- Repérer et recommander des associations sectorielles, des réseaux d'affaires, des organisations professionnelles et des cercles d'affaires stratégiques pertinents, en adéquation avec les objectifs de croissance de GardaWorld.
- Soutenir la participation et le positionnement de GardaWorld au sein de communautés d'affaires influentes afin d'accroître la visibilité de la marque et de faciliter l'accès aux principaux décideurs.
- Coordonner les adhésions, les commandites, les activités de réseautage et les occasions de participation aux activités sectorielles.
- Collaborer avec la direction des ventes afin de repérer les occasions de développer des relations avec des clients potentiels, des partenaires commerciaux, des influenceurs sectoriels et des sources de recommandation.
- Évaluer la pertinence commerciale et la valeur potentielle des adhésions aux associations et des investissements en réseautage.
- Assurer une veille des prochaines occasions de réseautage et recommander des initiatives favorisant la pénétration de nouveaux marchés et le développement de relations à long terme.

4. Rendement des événements, retour sur investissement 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.
- Assurer le suivi et analyser le rendement des événements, notamment la participation, les prospects qualifiés, les rencontres avec des prospects, les occasions de vente générées, la contribution au pipeline de ventes et le retour sur investissement global.
- Collaborer avec les équipes de ventes afin de suivre la conversion des prospects et les occasions commerciales découlant des activités marketing.
- Préparer des rapports de rendement après les événements, mettant en évidence les résultats, les retombées commerciales, les leçons apprises et les recommandations.
- Évaluer l'efficacité des investissements liés aux événements et aux associations afin d'appuyer une allocation éclairée des budgets et les décisions concernant les participations futures.
- Recommander des améliorations afin de maximiser l'efficacité marketing, les retombées commerciales et le retour sur investissement.

5. Campagnes 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 soutenant les événements, les initiatives de développement des affaires et le positionnement stratégique sur le marché.
- Soutenir les campagnes LinkedIn, le marketing par courriel et les communications ciblées afin d'accroître l'engagement et la visibilité.
- Coordonner la création de matériel marketing, de présentations destinées aux clients et de documents promotionnels en collaboration avec les équipes internes et les partenaires externes.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes de ventes, de marketing et les autres parties prenantes internes afin d'assurer l'harmonisation des activités marketing avec les priorités commerciales.
- Contribuer à d'autres initiatives marketing et commerciales selon l'évolution des besoins de l'entreprise.

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.
- De 3 à 5 ans d'expérience pertinente en marketing événementiel, en marketing B2B, en soutien au développement des affaires ou dans un poste similaire.
- Expérience en planification et en réalisation d'événements corporatifs, de salons professionnels, de conférences ou d'activités de réseautage sectoriel.
- Bonne compréhension des environnements de vente B2B, de la génération de prospects et du rôle du marketing dans le soutien au développement des affaires.
- Une expérience auprès d'associations sectorielles, de réseaux professionnels ou de communautés d'affaires constitue un atout.
- Une connaissance des plateformes CRM, des outils marketing et des rapports de performance constitue un atout.
- Mastery of the Microsoft Office suite, including PowerPoint and Excel.
- Excellentes aptitudes en communication, tant à l'oral qu'à l'écrit, en français et en anglais.

Compétences clés

- Sens des affaires : Comprend comment les activités marketing contribuent au développement des affaires et à la croissance commerciale.
- Solides compétences organisationnelles et en gestion de projets : Capacité à gérer plusieurs initiatives, échéanciers et parties prenantes simultanément.
- Aptitudes en développement de relations : À l'aise pour interagir avec les équipes internes, les partenaires externes et les professionnels du milieu des affaires.
- Esprit analytique : Capacité à mesurer le rendement, à interpréter les résultats et à recommander des améliorations.
- Proactivité et débrouillardise : Prend des initiatives, repère les occasions et propose des solutions.
- Créativité et esprit de collaboration : Propose de nouvelles idées tout en travaillant efficacement avec différentes équipes.
- Orientation vers les résultats : Se concentre sur l'atteinte de résultats mesurables et la maximisation des retombées des investissements marketing.
- Souci du détail : Veille à la qualité de l'exécution et à la représentation professionnelle de la marque GardaWorld.

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

GardaWorld : Faire du monde un endroit plus sûr

GardaWorld, un chef de file mondial dans le domaine de la sécurité, offre des possibilités de carrière stimulantes dans une industrie en constante évolution. Nous valorisons la diversité et invitons les candidats de tous horizons à postuler.

Nous remercions tous les candidats de leur intérêt envers GardaWorld. Toutefois, seules les personnes retenues pour la suite du processus seront contactées.

Search for reference 1450428400 on the Canadian GardaWorld careers portal.

© 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