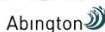


# Copper Scroll



## Consultant-Manager en processus d'affaires spécialiste des fonctions marketing, stratégie et ventes

---

*A pourvoir à partir de septembre 2019*

### **Vous souhaitez un poste à responsabilité dans une agence de conseil innovante et conviviale ?**

Les sujets d'innovations marketing, de stratégie et de ventes vous parlent ?

Rejoignez l'agence de conseil Copper Scroll à Montréal ! Participer à une aventure entrepreneuriale et mener des projets ambitieux de transformation innovante d'entreprises locales.

### **Qui sommes-nous ?**

Créé en 2015 au Québec, Copper Scroll est une agence de conseil en transformation digitale des organisations.

Notre objectif est de favoriser la performance et la compétitivité des entreprises du Québec en permettant l'adaptation de leur organisation au virage de la digitalisation.

L'année 2019 est un véritable tournant pour Copper Scroll, qui déploie un plan ambitieux de croissance suite à une alliance stratégique avec le cabinet de conseil international Abington Advisory, spécialisé en transformation des organisations.

### **La vie chez Copper Scroll**

L'équipe est jeune et dynamique et ambitionne d'atteindre 20 employés sous deux ans.

L'épanouissement de nos consultants est un élément clé de notre réussite et nous mettons un point d'honneur à leur garantir un environnement de travail stimulant et bienveillant. Les clients sont très importants, le patin à glace aussi !

Notre vie d'équipe s'inscrit dans un cadre ouvert de coworking où nous côtoyons un écosystème de start-ups et d'entreprises à travers des événements récurrents (petits déjeuners, conférences). Nos bureaux sont au cœur de Montréal, facilement accessible depuis n'importe quel quartier de la ville.

### **Votre impact**

- Une partie des tâches sera allouée
  - Au Marketing et au développement de l'entreprise,
    - Participation en tant que leader au développement des affaires, aux actions de prospection et à la rédaction des propositions
    - Contribution au management des équipes de consultants et au développement de la pratique
- l'autre partie en consultation pour les clients sur ces thématiques
  - Réalisation et management de missions de conseil dans le domaine Marketing, Stratégie et Vente
    - Plan stratégique et plan d'affaires

- Transformations digitales de la fonction commerciale (accompagnement de mise en place CRM, développement de nouvelles méthodes de ventes multicanales, développement de nouvelles compétences digitales des équipes, gestion en temps réel de la performance commerciale)
- Projets d'innovation et de diversification commerciale (gestion de projet pour nouveau produit, nouvelle géographie, nouveau segment client)

#### **Profils recherchés :**

- Diplômé(e)s de l'enseignement supérieur en administration des affaires, stratégie, marketing, e-commerce (BAA, MS, MBA ou équivalent)
- Minimum 6 années d'expérience professionnelle pertinente : services-conseils (requis) planificateur stratégique, chef de produit, chargé de mission, participation à des projets d'implantation CRM avec une forte dimension fonctionnelle...
- Maîtrise du français et de l'anglais (oral et écrit)
- Déplacement à prévoir

La maîtrise des éléments suivants sera valorisée :

- Développement d'affaires
- Management de projet / d'équipe
- Business Plan – Business Model
- Méthodes agiles et gestion de projet (la certification Scrum est un plus)
- Outils stratégiques et marketing
- Analyse de données
- Créativité
- Stratégie digitale et réseaux sociaux
- Maîtrise des outils de la suite Office
- Français et anglais (oral et écrit)

**Si vous êtes intéressé, nous serions ravis de pouvoir discuter avec vous ! N'hésitez pas à nous contacter : [recrutement@abingtonadvisory.com](mailto:recrutement@abingtonadvisory.com)**