



Director, Business Development & Sales, International Financing CCC-8

The Director, Business Development & Sales, International Financing reports to the Vice President, Business Development & Sales and is responsible for supporting the pursuit of major international projects that require significant financing, while building relationships with key international financial institutions, pension funds, export credit agencies, investors and insurers. The Director develops a deep understanding of the various financing and project structures for potential projects around the world and works in collaboration with industry players including senior government officials, export credit agencies, and major financial institutions on the government-to-government sale of major international projects, most frequently in the infrastructure sector, including social infrastructure (health, education), energy and transport. The Director should have in depth knowledge and understanding of programs offered by Export Credit Agencies (“ECAs”), Development Banks and Multilateral Agencies (“MLAs”) and should have the ability to market, structure and execute new business for CCC under these programs. Embracing innovation and growth, the incumbent will define the financing approaches used by CCC and reinforce the vital role that CCC plays as a broker in building relationships with foreign government buyers, facilitating financing, and presenting Canada as a provider of globally recognized solutions.

The position combines the drive and business development expertise needed to advance international pursuits, with the expertise to structure and coordinate the financing needed to make these projects a reality.

Roles and Responsibilities

- Provides financing expertise, sets vision, and provides strategic direction for CCC’s services as related to financing and other growth opportunities.
- Effectively identifies financing options for match making activity with foreign buyers and Canadian exporters requiring project financing.
- Develops new opportunities and advances pursuits that require significant financing, including active engagement with foreign government buyers and Canadian suppliers.
- Identifies key marketplace trends and develops recommendations to enhance the organization’s position.
- Provides strategic leadership within CCC and externally, technical expertise, tactical direction, and support to CCC to achieve increased use of CCC services, while fostering a culture that embraces innovation and change.
- Evaluates and advises on potential project structures, taking into account the financing needs of the opportunity
- Collaborates with project team members to win new projects for CCC.
- Participates in corporate and team-level strategic planning and execution of approved strategies and plans.

- Participates in meetings of the Risk and Opportunities Committee (ROC) as the BD and Sales lead for financing on export projects.
- Reports on prospective projects, prepares or supports the preparation of content for submissions to Senior Management, the Board of Directors and/or additional submissions to the Minister of International Trade Diversification and the Minister of Finance.
- Supports the continued development of operational guidelines, business development strategies and implement “best practices” in business processes including full use of CCC’s CRM system.
- Participates in developing the annual budget/corporate plan and the CCC BD business plan.
- Develops and maintains effective business relations with senior representatives of domestic and foreign governments in collaboration with the Regional Directors, other Sector Directors, export credit agencies, international financial institutions, institutional lenders, insurers, private investors and other Canadian departments/agencies.
- Provides timely and effective activity/event reports to support the overall business objectives of the Corporation.
- Participates in specific projects where the Director’s knowledge or relationships would benefit a project’s advancement.
- Participates in various Business Development activities including: prospect development, conferences, seminars, match-making initiatives, trade association meetings and shows and industry-specific committees and councils.
- Gathers and manages market intelligence on financing solutions and competitive offerings and provides recommendations based on the findings to advance and support the sales force success.
- Responsible for supporting and contributing to the corporate, and BD succession planning initiatives, and for mentoring, coaching, and training other staff in financing solutions.
- Monitors and ensures adherence to the CCC Policy Suite and related procedures and instructions.
- Performs other related duties as per the position’s requirements.

Requirements

- Bachelor’s degree from a recognized university in finance, economics, commerce, engineering or a related discipline
- Masters of Business Administration (MBA) would be an asset.
- At least ten (10) years of significant experience in international financing of major projects or some combination of international financing of major projects and international business development or project management.
- Brings an established network within the international financing and project-financing world with access to key international players for commercial and project financing.
- Significant experience working in the infrastructure sector is a strong asset.

- Proven experience in strategic planning, project preparation, bid submission, and project execution in the federal government, government agencies and/or private sector.
- Significant experience in researching, analyzing and developing successful business development strategies, conducting market intelligence, identifying, validating and developing leads into pursuits.
- Experience in planning, drafting, defending, submitting, and managing major proposals in response to international calls for bids would be a key asset.
- Significant experience in dealing with government export credit agencies and/or major financial institutions that assist in securing financing for international projects.
- Knowledge of various rules and procedures for ECA financing; and exposure to the various policies and financing programs offered by the major DFIs and MLAs and an understanding of such Agencies and their respective financing programs.
- Experience working with and developing productive relationships with strategic partners and financial institutions at the senior level within Provincial and/or Federal departments and agencies, and with foreign governments/agencies at all levels.
- Excellent interpersonal skills, with a particular emphasis upon inspiring, influencing and negotiating in dealing with customers and colleagues.
- Demonstrated experience in working as a member of a business development team and providing guidance and mentoring to junior members.
- Demonstrated and successful use of customer account development and management techniques.
- Proven ability to deliver creative and flexible customer solutions.
- Adaptability to challenging and evolving political and economic developments impacting project financing and structures
- Proven successful marketing, business and project development strategies and techniques.
- Broad knowledge of CCC's service offering.
- Proficiency in both official languages is highly desirable.
- Ability in a third language would be an asset.
- Willing to undertake some domestic and international travel.

Competencies:

Business Perspective: Develops strategic plans

Client Focus: Provides seasoned advice

Teamwork: Builds bridges between teams

Bridging Cultures: Positions business for success globally

Negotiating: Negotiates in complex and challenging situations

Networking: Strategically expands networks

Thinking Strategically: Identifies and handles strategic issues



Directeur, Développement des affaires et des ventes, Financement international CCC-8

Le directeur, Développement des affaires et des ventes, Financement international, relève du vice-président, Développement des affaires et des ventes. Il est responsable d'appuyer la poursuite de grands projets internationaux nécessitant un financement considérable, tout en tissant des relations avec d'importants établissements financiers, régimes de retraite, organismes de crédit à l'exportation, investisseurs et assureurs internationaux. Le directeur acquiert une connaissance approfondie sur les diverses structures de financement et de projet des éventuels projets partout dans le monde et collabore avec des acteurs de l'industrie comme de hauts fonctionnaires gouvernementaux, des organismes de crédit à l'exportation et d'importants établissements financiers pour la vente de grands projets internationaux de gouvernement à gouvernement, le plus souvent dans le secteur de l'infrastructure, qui comprend l'infrastructure sociale (santé, éducation), l'énergie et le transport. Le directeur doit bien connaître et comprendre les programmes offerts par les organismes de crédit à l'exportation, les banques de développement et les organismes multilatéraux et doit être en mesure de positionner sur le marché, de structurer et de mettre à exécution de nouveaux débouchés commerciaux pour la Corporation commerciale canadienne (CCC) dans le cadre de ces programmes. Ouvert à l'innovation et à la croissance, le candidat déterminera les modes de financement auxquels la CCC a recours et renforcera le rôle indispensable qu'elle joue à titre d'intermédiaire dans l'établissement de relations avec les acheteurs gouvernementaux étrangers, l'obtention de financement et la réputation du Canada en tant que fournisseur de solutions mondialement reconnues.

Le candidat doit à la fois posséder l'ambition et l'expertise en développement des affaires nécessaires à l'avancement des projets internationaux et les compétences pour structurer et coordonner le financement nécessaire à leur concrétisation.

Rôles et responsabilités

- Apporter son expertise en financement, établir une vision et donner une orientation stratégique aux services de la CCC en ce qui a trait au financement et aux autres possibilités de croissance.
- Cerner efficacement les options de financement possibles pour le jumelage entre les acheteurs étrangers et les exportateurs canadiens ayant besoin de financer leurs projets.
- Trouver de nouveaux débouchés et faire progresser les projets nécessitant un financement considérable, notamment par un engagement actif auprès des acheteurs gouvernementaux étrangers et des fournisseurs canadiens.
- Relever les principales tendances du marché et formuler des recommandations visant à mieux positionner l'organisation.
- Assurer la direction stratégique au sein de la CCC et à l'externe, l'expertise technique, l'orientation tactique et le soutien pour augmenter le recours aux services de la CCC, tout en véhiculant une culture qui accueille à bras ouverts l'innovation et le changement.

- Évaluer les structures des projets éventuels et donner son avis sur celles-ci, en prenant en compte les besoins financiers du débouché.
- Collaborer avec les membres de l'équipe des projets pour permettre à la CCC de décrocher de nouveaux projets.
- Au niveau de l'équipe et de l'entreprise, participer à la planification stratégique et à la réalisation des stratégies et des plans approuvés.
- Assister à des réunions du Comité du risque et des occasions d'affaires en tant que représentant du Développement des affaires et des ventes pour le financement des projets d'exportation.
- Rendre compte des projets de prospection, participer à la préparation du contenu des soumissions à la haute direction, au conseil d'administration ou des soumissions supplémentaires au ministre de la Diversification du commerce international et au ministre des Finances.
- Appuyer l'évolution continue des lignes directrices opérationnelles et des stratégies de développement des affaires, puis instaurer des pratiques exemplaires concernant les processus opérationnels, entre autres utiliser pleinement le système gestion des relations avec la clientèle de la CCC.
- Participer à l'élaboration annuelle du plan budgétaire, du plan d'entreprise et du plan d'activités du développement d'affaires de la CCC.
- Tisser et entretenir des relations d'affaires efficaces avec les hauts représentants de gouvernements nationaux et étrangers en collaboration avec les directeurs régionaux, les directeurs d'autres secteurs, les organismes de crédit à l'exportation, les établissements financiers internationaux, les institutions de prêt, les assureurs, les investisseurs privés et les autres organismes et ministères canadiens.
- Fournir des rapports efficaces sur les activités ou les événements en temps voulu en appui aux objectifs généraux de la CCC.
- Prendre part à des projets particuliers où la progression du projet bénéficierait des connaissances ou des relations du directeur.
- Prendre part à diverses activités de développement des affaires, y compris du développement prospectif, des conférences, des colloques, des initiatives de jumelage, des réunions et salons d'associations commerciales, ainsi que des comités et des conseils propres à l'industrie.
- Recueillir et gérer des renseignements sur les marchés à propos des solutions de financement et des propositions des concurrents, ainsi que formuler des recommandations selon les constats pour améliorer et soutenir la réussite de l'équipe de vente.
- Venir en appui et contribuer aux initiatives de planification de la succession du développement des affaires, puis guider, encadrer et former d'autres membres du personnel en matière de solutions de financements.
- Veiller au respect de l'ensemble des politiques de la CCC ainsi que des procédures et lignes directrices connexes.
- Accomplir d'autres tâches connexes selon les exigences du poste.

Exigences

- Baccalauréat d'une université reconnue en finance, en économie, en commerce, en génie ou dans une discipline connexe.
- Une maîtrise en administration des affaires serait un atout.
- Au moins dix (10) ans d'expérience appréciable en financement international de grands projets ou une combinaison acceptable d'expérience en financement international de grands projets et en développement des affaires internationales ou en gestion de projets.
- Réseau établi dans le milieu du financement international et du financement de projets et accès à d'importants acteurs internationaux pour le financement d'activités commerciales et de projets.
- Une expérience de travail appréciable dans le secteur de l'infrastructure constitue un atout de taille.
- Expérience démontrée en planification stratégique, en préparation des projets, en présentation de soumissions ainsi qu'en réalisation de projets au sein du gouvernement fédéral, des organismes gouvernementaux ou du secteur privé.
- Expérience appréciable en recherche, en analyse et en élaboration de stratégies de développement d'affaires fructueuses, en collecte de renseignements sur le marché, ainsi qu'en repérage et en validation des débouchés potentiels pour les transformer en projets.
- Expérience en planification, en rédaction, en justification, en soumission et en gestion de propositions majeures en réponse aux appels d'offres internationaux serait un atout.
- Expérience des relations avec les organismes de crédit à l'exportation ou les grands établissements financiers qui aident à obtenir du financement pour des projets internationaux.
- Connaissance des diverses règles et procédures concernant le financement accordé par les organismes de crédit à l'exportation; exposition aux politiques et aux programmes de financement divers des grands établissements financiers et organismes multilatéraux; compréhension du rôle de ces organismes et de leurs programmes de financement respectifs.
- Expérience de travail avec des partenaires stratégiques et des établissements financiers (à l'échelon des hauts dirigeants pour les ministères ou organismes provinciaux et fédéraux et à n'importe quel échelon pour les gouvernements étrangers) et expérience en établissement de relations productives avec eux.
- Excellentes relations interpersonnelles; importance particulière accordée à la capacité d'être source d'inspiration pour ses clients et collègues, d'imprimer sa marque et de négocier avec eux.
- Expérience démontrée comme membre d'une équipe de développement des affaires et dans l'orientation et l'encadrement de membres subalternes.
- Mise en application réussie et démontrée de techniques de gestion et de développement de compte client.
- Aptitude démontrée à offrir des solutions créatives et flexibles aux clients.
- Adaptabilité aux développements politiques et économiques difficiles et changeants ayant une incidence sur le financement et les structures des projets.

- Mise en application réussie et démontrée de stratégies et techniques de développement de marché, d'entreprise et de projets.
- Connaissance approfondie des services offerts par la CCC.
- La maîtrise des deux langues officielles est fortement souhaitable.
- La connaissance d'une troisième langue serait un atout.
- Le candidat doit être disposé à voyager parfois au Canada et à l'étranger.

Compétences:

Perspective d'entreprise: Élabore des plans stratégiques

Orientation client: Offre des conseils expérimentés

Travail d'équipe: Crée des liens entre les équipes

Construire des ponts entre les cultures: Positionne l'entreprise en vue d'une réussite internationale

Négociation: Négocie en situation complexe et difficile

Réseautage: Étend des réseaux de façon stratégique

Réflexion stratégique: Identifie et gère les problèmes stratégiques