

REPRÉSENTANT-E DES VENTES

RADIO, NUMÉRIQUE ET PARTENARIATS

MONTRÉAL

À PROPOS DE CIBL 101,5

CIBL 101,5 est une radio communautaire francophone profondément ancrée dans la vie montréalaise. Depuis plus de 46 ans, elle donne la parole à la communauté dans toute sa pluralité et propose une programmation axée sur la culture, la musique, l'information locale, la relève et les créations émergentes.

À la fois média de proximité, espace citoyen et entreprise d'économie sociale, CIBL 101,5 souhaite aujourd'hui accélérer le développement de ses revenus autonomes et de ses relations avec les entreprises, institutions et organisations qui contribuent à la vitalité de Montréal.

Nous recherchons une personne qui aime développer des partenariats, privilégier des relations durables et imaginer des solutions créatives dans un contexte collaboratif.

VOTRE MANDAT

Relevant de la direction générale, la personne titulaire du poste sera responsable du développement des ventes publicitaires, des partenariats et des revenus commerciaux de CIBL 101,5.

Son mandat sera de développer un portefeuille de nouveaux clients, de consolider les relations avec les annonceurs et partenaires existants, et de proposer des solutions adaptées aux objectifs de ventes de chaque organisation.

Au-delà de la vente de publicité radio traditionnelle, la personne contribuera au développement d'une offre commerciale intégrant les différentes plateformes et possibilités de CIBL : radio, numérique, baladodiffusion, commandites, contenus et projets spéciaux, événements et partenariats.

VOS PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES ET PROSPECTION

- Identifier et solliciter de nouveaux annonceurs et partenaires potentiels;
- Développer activement un portefeuille de clients sur le territoire montréalais;
- Repérer de nouvelles occasions d'affaires auprès des entreprises, commerces, institutions, organismes et acteurs des milieux culturel, communautaire, et de l'économie sociale;
- Développer et entretenir un réseau de contacts permettant d'accroître la présence de CIBL 101,5 auprès des annonceurs montréalais;
- Participer à des activités de réseautage et représenter CIBL 101,5 auprès de partenaires potentiels et des différents collaborateurs du milieu.

VENTE ET SOLUTIONS PUBLICITAIRES

- Cerner les besoins, les objectifs et les enjeux de communication des clients;
- Concevoir et présenter des propositions publicitaires personnalisées;
- Commercialiser les différentes possibilités offertes par CIBL 101,5 : campagnes radio, positionnements numériques, balados, commandites, projets spéciaux et autres initiatives multiplateformes;

- Élaborer des propositions créatives permettant aux annonceurs d'atteindre efficacement les communautés et les auditoires de CIBL 101,5;
- Préparer les propositions commerciales, négocier les ententes et conclure les ventes.

GESTION ET DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE

- Maintenir et développer les relations avec les clients existants;
- Assurer un suivi rigoureux des propositions, contrats et campagnes;
- Veiller à la satisfaction des clients et identifier les possibilités de renouvellement ou de développement de nouvelles collaborations en demeurant proactif;
- Développer des relations d'affaires durables fondées sur l'écoute, la confiance, la collaboration et la compréhension des besoins des partenaires.

STRATÉGIE COMMERCIALES

- Contribuer à l'élaboration et à l'évolution de l'offre commerciale de CIBL 101,5;
- Participer au développement de nouveaux forfaits publicitaires, produits de commandite et solutions multiplateformes;
- Suivre les tendances du marché publicitaire, des médias et du numérique;
- Identifier les secteurs présentant le meilleur potentiel de développement;
- Collaborer avec la direction et les équipes de programmation, de production et de communications afin de développer des propositions cohérentes, originales et réalisables;
- Participer à l'atteinte des objectifs de revenus de la station et effectuer un suivi régulier des résultats de vente.

LE PROFIL QUE NOUS RECHERCHONS

Vous aimez créer des contacts, travailler en complicité, comprendre les besoins de sa clientèle, développer des solutions personnalisées qui se démarquent et transformer une conversation en occasion d'affaires.

Vous faites preuve d'autonomie et d'initiative, tout en appréciant le travail d'équipe. Vous êtes à l'aise autant dans la prospection que dans le développement de relations à long terme.

Vous possédez notamment :

- Une expérience pertinente en vente, représentation, développement des affaires ou gestion de comptes;
- D'excellentes aptitudes en communication, en écoute et en négociation;
- Une capacité démontrée à développer de nouvelles relations d'affaires;
- Un sens marqué de l'organisation et du suivi;
- De l'autonomie, de l'initiative et une orientation vers les résultats;
- De la créativité dans le développement de solutions pour les clients;
- Une excellente maîtrise du français oral et écrit;
- Une bonne connaissance des outils numériques courants et une compréhension du média en 2026.

AUTRES ATOUTS IMPORTANTS

- Une expérience en vente publicitaire, dans les médias ou dans le domaine des communications;
- Une connaissance de la publicité traditionnelle, numérique et des stratégies multiplateformes;
- Un réseau de contacts dans les milieux d'affaires, culturel, institutionnel ou communautaire montréalais;
- Une bonne connaissance du marché montréalais;
- Une sensibilité à la mission des médias indépendants et communautaires et à l'économie sociale.

POURQUOI TRAVAILLER À CIBL 101,5 ?

PARCE QUE LE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES ET LA VENTE À CIBL 101,5, C'EST BEAUCOUP PLUS QU'UNE PUBLICITÉ.

C'est proposer aux organisations montréalaises de rejoindre des auditoires engagés à travers un média de proximité reconnu pour son indépendance, sa créativité et son enracinement dans la communauté.

C'est contribuer directement à la pérennité d'un média montréalais qui donne une place importante à l'information locale, à la culture, à la relève et aux voix que l'on entend moins souvent ailleurs.

Vous disposerez d'une grande autonomie pour développer le marché CIBLien, créer des relations avec les partenaires d'affaires et participer à l'évolution de l'offre commerciale de CIBL 101,5.

CONDITIONS

- Lieu de travail : Montréal
- Statut : temps partiel / 24 heures par semaine
- Horaire : flexible, principalement du lundi au vendredi
- Mode de travail : présence à CIBL 101,5 et déplacements auprès de la clientèle; possibilité de télétravail selon les besoins
- Rémunération : salaire de base auquel s'ajoute une commission sur les ventes
- Entrée en fonction : dès que possible

Les conditions définitives seront établies en fonction de l'expérience de la personne retenue et du modèle de rémunération adopté par CIBL 101,5.

POUR POSER VOTRE CANDIDATURE

Veuillez transmettre votre curriculum vitae, accompagné de quelques lignes expliquant votre intérêt pour CIBL 101,5 et pour le développement des ventes d'un média montréalais indépendant.

- Date limite pour postuler : 23 octobre 2026
- Entrée en fonction : dès que possible

CIBL 101,5 valorise la diversité des expériences et des parcours. Vous vous reconnaissez dans la mission de l'organisation ? Vous croyez posséder les compétences nécessaires ? Votre parcours professionnel ne correspond pas exactement à tous les critères énumérés, mais vous êtes motivé·e, créatif·ve et avez envie de travailler pour un média dynamique et différent ? Soumettez votre candidature à l'équipe de CIBL 101,5 dès maintenant à direction@cibl1015.com.