

Manager of Business Development

Job Description: To lead revenue diversification for CSI Atlantic through fundraising initiatives, partnerships, fee for service growth, grants, gifts and revenue-positive events supported by strong management and clear partner agreements.

Success measures: Year over year revenue growth by each prioritized area. Comprehensive revenue generation plan and annual action items.

What is the Canadian Sport Institute Atlantic?

The Canadian Sport Institute Atlantic develops partnerships and delivers programs that help to grow high performance sport in Atlantic Canada at the community, provincial, university, and national levels. We provide performance and life services to athletes along with employment and educational opportunities for coaches.

Description of Employment

Job Title: Manager of Business Development

Employment Status: Full time (35 hours per week)

Working Locations:

- Halifax- in office
- Off-site within HRM as required
- Some travel within Atlantic Canada
- Work from home optional 1 day/week

Skills:

- Collaborate with both internal colleagues and external partners
- Inspire with creativity and innovation
- Take initiative and think critically
- Excel at problem solving and always work to find solutions
- Build and maintain relationships with superior diplomacy
- Apply research data to stay ahead of current trends
- Captivate audiences with pitches and presentations
- Create and manage budgets as well as produce financial forecasts

Other Criteria:

- Knowledge of the Atlantic Canadian sport system landscape
- A passion for sport
- Working knowledge of sales and CRM applications
- Bilingual French/English is an asset
- Former experience as an athlete is an asset

- Successful experience with event planning is an asset
- 5+ years working in a sales/marketing/fundraising environment
- Previous experience in non-profit sector
- Valid driver's license and access to a reliable vehicle would be an asset (mileage reimbursed)
- Education: University degree in Marketing, Business Management/Communications or similar equivalency. BBA/MBA would be an asset

Role Highlights- in priority order	Job Components- additional information
1. Develop a diverse ongoing revenue generation plan that aligns with CSI Atlantic's strategic priorities	• Hit revenue targets set annually by leadership and measured by revenue • Secure multi-year partners/sponsors • Explore fee for service options with staff and facilities • Explore business plan for a sports medicine clinic • Set and track budgets, revenues and ROIs for partner events, athlete showcases, corporate engagements, partnerships, and other events and revenue streams
2. Plan and execute events for brand awareness and/or revenue generation	• Collaborate with the communications coordinator on branding and social media • Represent CSI Atlantic professionally with partners and at events; ensure partner-facing materials align with brand standard
3. Identify, attract and secure individuals, groups and/or corporations for fee for service	
4. Identify and secure available grants, gifts or funding opportunities in collaboration with Leadership Team	
5. Identify and plan sport specific fundraising opportunities with identified national training groups	

6. Research, attract and identify potential partners and sponsors

- Explore and secure sponsors. Implement and communicate sponsorship framework
- Generate written proposals and pitch mutually beneficial sponsorships and partnerships to target groups
- Create a sponsor recognition plan

7. Communicate with Leadership Team on ongoing initiatives, upcoming events and partner/sponsor statuses

8. Operate within CSI Atlantic's shared values of integrity, excellence, innovation and collaboration

9. Ensure clear, timely agreements are in place with National Sport Organizations

10. Collaborate with the Leadership Team on the overall communications strategy of the organization

The salary for this position starts at \$75,000, commensurate with experience.

Please see our website careers page for a comprehensive list of benefits and perks.

Interested candidates should submit their resume and cover letter to natalie@csiatlantic.ca prior to April 26th, 2026 at midnight.

The Canadian Sport Centre Atlantic is located on the traditional territory of the Mi'kmaq and Wolastoqiyik People. We value diversity and inclusion and are committed to employment equity. We encourage applications from all qualified candidates including Aboriginal/Indigenous Persons, members of racially visible communities, persons with disabilities, persons of a minority sexual orientation, gender identity and/or expression, and women. Applicants from these communities are encouraged to self-identify.

We thank all those who apply; however, only those selected for further consideration will be contacted.

Gestionnaire du développement des affaires

Description du poste : Diriger la diversification des revenus pour CSI Atlantic grâce à des initiatives de collecte de fonds, des partenariats, une croissance à l'acte, des subventions, des cadeaux et des événements générant des revenus, soutenus par une gestion solide et des ententes claires avec les partenaires.

Mesures de réussite : Croissance annuelle des revenus par chaque secteur priorisé. Plan complet de génération de revenus et actions annuelles.

Qu'est-ce que l'Institut canadien du sport Atlantique?

L'Institut canadien du sport Atlantique développe des partenariats et offre des programmes qui contribuent à la croissance du sport de haute performance dans l'Atlantique canadien, aux niveaux communautaire, provincial, universitaire et national. Nous offrons des services de performance et de vie aux athlètes, ainsi que des opportunités d'emploi et d'éducation pour les entraîneurs.

Description de l'emploi

Titre du poste : Gestionnaire du développement des affaires

Statut d'emploi : Temps plein (35 heures par semaine)

Lieux de travail :

- Halifax
- Certains voyages à l'intérieur du Canada atlantique
- Télétravail optionnel 1 jour par semaine

Compétences :

- Collaborer avec des collègues internes et des partenaires externes
- Inspirer par la créativité et l'innovation
- Prenez l'initiative et réfléchissez de façon critique
- Excelle en résolution de problèmes et travaille toujours à trouver des solutions
- Construire et maintenir des relations avec une diplomatie supérieure
- Appliquer les données de recherche pour rester en avance sur les tendances actuelles
- Captiver le public avec des propositions et des présentations
- Créer et gérer des budgets ainsi que produire des prévisions financières

Autres critères :

- Connaissance du paysage du système sportif canadien de l'Atlantique
- Une passion pour le sport
- Connaissance pratique des applications de vente et CRM
- Le français et l'anglais bilingues est un atout
- Une expérience passée en tant qu'athlète est un atout
- Une expérience réussie en planification d'événements est un atout
- 5+ ans de travail dans un environnement de ventes/marketing/collecte de fonds
- Expérience antérieure dans le secteur à but non lucratif
- Un permis de conduire valide et l'accès à un véhicule fiable seraient un atout (kilométrage remboursé).
- Formation : Diplôme universitaire en marketing, gestion des affaires/communications ou équivalent similaire. BBA/MBA serait un atout

Points saillants des rôles – dans l'ordre de priorité	Composantes du poste - informations supplémentaires
1. Élaborer un plan diversifié et continu de génération de revenus qui s'aligne avec les priorités stratégiques de CSI Atlantic	• Atteindre les objectifs de revenus fixés annuellement par la direction et mesurés par les revenus • Sécuriser des partenaires/commanditaires pluriannuels • Explorez les options de paiement à l'acte avec le personnel et les installations • Explorez un plan d'affaires pour une clinique de médecine sportive • Établir et suivre les budgets, les revenus et le retour sur investissement pour les événements partenaires, les vitrines d'athlètes, les engagements corporatifs, les partenariats et autres événements et sources de revenus
2. Planifier et exécuter des événements pour la notoriété de la marque et/ou la génération de revenus	• Collaborez avec le coordonnateur des communications sur le branding et les médias sociaux • Représenter CSI Atlantic professionnellement avec des partenaires et lors d'événements; Assurez-vous que les matériaux destinés aux partenaires respectent la norme de la marque
3. Identifier, attirer et sécuriser des individus, des groupes et/ou des entreprises moyennant des frais de service	

4. Identifier et obtenir les subventions, dons ou occasions de financement disponibles en collaboration avec l'équipe de direction

5. Identifier et planifier des occasions de collecte de fonds spécifiques au sport avec des groupes nationaux d'entraînement identifiés

6. Rechercher, attirer et identifier des partenaires et commanditaires potentiels

- Explorez et trouvez des commanditaires. Mettre en œuvre et communiquer le cadre de parrainage
- Produire des propositions écrites et présenter des parrainages et partenariats mutuellement bénéfiques aux groupes cibles
- Créer un plan de reconnaissance des commanditaires

7. Communiquer avec l'équipe de direction au sujet des initiatives en cours, des événements à venir et de l'état des partenaires/commanditaires

8. Opérer dans le cadre des valeurs partagées de CSI Atlantic : intégrité, excellence, innovation et collaboration

9. S'assurer que des ententes claires et en temps opportun sont en place avec les organisations sportives nationales

10. Collaborer avec l'équipe de direction sur la stratégie globale de communication de l'organisation

Le salaire pour ce poste commence à 75 000 \$, proportionnel à l'expérience.

Veuillez consulter la page carrières de notre site web pour une liste complète des avantages et privilèges.

Les candidats intéressés doivent soumettre leur CV et leur lettre de motivation à natalie@csiatlantic.ca avant le 26 avril 2026 à minuit.

Le Centre sportif canadien Atlantic est situé sur le territoire traditionnel des peuples Mi'kmaq et Wolastoqiyik. Nous valorisons la diversité et l'inclusion et nous nous engageons envers l'équité en emploi. Nous encourageons les candidatures de tous les candidats qualifiés, y compris les personnes autochtones/autochtones, les membres de communautés racialement visibles, les personnes en situation de handicap, les personnes d'orientation sexuelle minoritaire, l'identité et/ou l'expression de genre, ainsi que les femmes. Les candidats de ces communautés sont encouragés à s'identifier.

Nous remercions tous ceux qui postulent; cependant, seules les personnes sélectionnées pour une considération plus approfondie seront contactées.