



Officer, Corporate Development

Reports To: Director, Corporate Development

What we offer: Competitive non-profit salary \$65,000-72,000 with exceptional benefits including HOOPP pension, extended healthcare, and wellness programs in a growing, mission-drive environment.

Location: Hybrid CHEO Foundation 415 Smyth Road, Ottawa, ON, K1H 8M8

Deadline to Apply: May 22, 2026

About CHEO Foundation

CHEO Foundation is the philanthropic arm of CHEO, CHEO Research Institute and Roger Neilson Children's Hospice. For 50 years, CHEO Foundation has been the link between these respected institutions and the generous community that supports them. CHEO Foundation staff members are inspired by donors and community event participants who support pediatric healthcare, cutting-edge research and essential services to ensure children and youth can live their best lives. We are proud to put the interests of kids at the forefront of our decisions and we are intentional in everything we do. We improve by learning from experiences and by being accountable for our outcomes. We take care of ourselves and each other, embrace equity, diversity, inclusivity and indigeneity, and celebrate success as a team.

The CHEO Foundation is an equal opportunity employer and we are committed to practices that support Equity, Diversity, Inclusion and Indigeneity.

About the Role

The Officer, Corporate Development plays a key role in growing and strengthening CHEO Foundation's corporate partnerships program. This is a relationship and growth-driven role focused on stewarding existing partners and developing new business opportunities that support kids, youth and families served by CHEO.

Managing a portfolio of corporate partners and prospects, the Officer will build meaningful relationships with organizations across the community and beyond, identifying opportunities for sponsorship, employee engagement, philanthropic support, and long-term partnership growth. The role combines relationship management, business development, and community engagement, with a strong focus on creating exceptional partner experiences and achieving fundraising results.

This is an exciting opportunity for someone who enjoys connecting with people, building partnerships, and contributing to a high-impact organization with a strong community presence and ambitious growth goals.

About You

You are a strong relationship builder who enjoys connecting with people and creating opportunities for growth. You are energized by meeting new partners, developing relationships over time, and confidently leading conversations about sponsorship, partnerships, and community investment.

You bring a combination of professionalism, initiative, and persistence. You are comfortable managing multiple relationships and priorities while maintaining a high level of service and follow through. Whether your



background is in fundraising, sponsorship, sales, account management, or business development, you understand how to build trust, identify opportunities, and move relationships forward.

You enjoy working collaboratively, are motivated by achieving results, and want your work to have a meaningful impact in the community. You are equally comfortable representing an organization externally, contributing ideas internally, and working in a fast-paced team environment where relationship building and growth matter.

Primary Responsibilities

- Manage the stewardship and solicitation of a portfolio of annual corporate donors through the full donor life cycle
- Identify and pursue new corporate partnership opportunities, including sponsorships, employee engagement initiatives, proceeds of sales, and philanthropic support
- Build and maintain strong relationships with corporate partners to support long-term engagement and revenue growth
- Lead the sales cycle for corporate partnerships, including discovery, proposal development, negotiation, and closing, with a focus on maximizing both philanthropic and partner value
- Develop customized partnership opportunities aligned with partner interests and CHEO Foundation priorities
- Prepare proposals, partnership materials, and funding requests in support of corporate engagement opportunities
- Represent the Foundation at events and within the community
- Track, analyze, and report on pipeline performance using CRM tools to manage activity, forecast revenue, and support planning
- Stay informed on corporate giving trends, sponsorship best practices, and healthcare philanthropy to bring forward new ideas and opportunities
- Support cross-functional collaboration and may provide guidance to volunteers, interns, or temporary staff supporting partnership activities and events

Qualifications

- University degree or college diploma; or equivalent experience
- Bilingualism (English and French) is essential
- Experience in fundraising, sponsorship, partnerships, sales, account management, or business development preferred
- Strong relationship-building and communication skills with the ability to engage and influence a variety of audiences
- Comfortable working in a collaborative team environment
- Fundraising database experience is essential; familiarity with Raiser's Edge is an asset
- Attention to detail with strong written and verbal communication skills
- Ability to manage and coordinate multiple projects in a fast-paced environment
- Proficient in Microsoft Office Programs (Word, Excel, PowerPoint)
- Excellent organizational skills with the ability to manage multiple competing priorities
- Ability to work independently with minimal direction/supervision
- Flexibility to work some evenings/weekends, as required



-
- Access to an automobile is required

Application Process

Please send your resume with a cover letter to apply@cheofoundation.com with the position title in the subject line. Although we appreciate the interest of all candidates, only candidates invited for interviews will be contacted. No phone calls please.

The CHEO Foundation is an equal opportunity employer. Should you require any accommodation during the application process please notify Human Resources as per the Accessibility for Ontarians with Disabilities Act.



Agent de développement auprès des entreprises

Relève du: Directeur, philanthropie d'entreprise

Ce que nous offrons : Salaire compétitif dans le secteur à but non lucratif de 65,000-72,000\$ avec des avantages sociaux exceptionnels, notamment un régime de retraite HOOPP, une assurance maladie complémentaire et des programmes de bien-être dans un environnement en pleine croissance et axé sur la mission.

Lieu : Hybride, Fondation du CHEO 415, chemin Smyth, Ottawa Ontario K1H 8M8

Date limite pour postuler : 22 mai 2026

À propos de la Fondation du CHEO

La Fondation du CHEO est la branche philanthropique du CHEO, de l'Institut de recherche du CHEO et de Roger Neilson, soins palliatifs pour enfants. Depuis 50 ans, la Fondation du CHEO agit à titre de pont entre ces institutions respectées et la communauté généreuse qui les soutient. Les membres du personnel de la Fondation du CHEO sont inspirés par les donateurs et les membres de la communauté qui prend part à ses événements visant à appuyer les soins de santé pédiatriques, la recherche de pointe et les services essentiels afin que les enfants et les jeunes puissent vivre pleinement. Nous sommes fiers de placer les intérêts des enfants au cœur de nos décisions et nous agissons de façon intentionnelle dans tout ce que nous faisons. Nous nous améliorons en tirant des leçons de nos expériences et en assumant la responsabilité de nos résultats. Nous prenons soin de nous-mêmes et des autres, valorisons l'équité, la diversité, l'inclusion et l'autochtonie, et célébrons les réussites en équipe.

La Fondation du CHEO est un employeur souscrivant au principe de l'égalité des chances et avons pris l'engagement de nous conformer aux meilleures pratiques appuyant l'équité, la diversité, l'inclusion et l'indigénité.

Aperçu du poste

L'agent(e) chargé(e) du développement des relations avec les entreprises joue un rôle clé dans le développement et le renforcement du programme de partenariats d'entreprise de la Fondation CHEO. Il s'agit d'un poste axé sur les relations et la croissance, qui consiste à entretenir les relations avec les partenaires existants et à développer de nouvelles opportunités commerciales au profit des enfants, des jeunes et des familles pris en charge par le CHEO.

En gérant un portefeuille de partenaires d'entreprise et de prospects, le ou la responsable établira des relations significatives avec des organisations au sein de la communauté et au-delà, en identifiant des opportunités de parrainage, d'engagement des employés, de soutien philanthropique et de croissance des partenariats à long terme. Ce poste combine la gestion des relations, le développement commercial et l'engagement communautaire, en mettant fortement l'accent sur la création d'expériences exceptionnelles pour les partenaires et l'obtention de résultats en matière de collecte de fonds.

Il s'agit d'une opportunité passionnante pour une personne qui aime créer des liens avec les gens, établir des partenariats et contribuer à une organisation à fort impact, dotée d'une forte présence communautaire et d'objectifs de croissance ambitieux.



À propos de vous

Vous savez tisser des liens solides, vous aimez entrer en contact avec les gens et créer des opportunités de développement. Vous trouvez votre motivation dans la rencontre de nouveaux partenaires, le développement de relations sur le long terme et la conduite avec assurance de discussions sur le parrainage, les partenariats et l'investissement communautaire.

Vous alliez professionnalisme, esprit d'initiative et persévérance. Vous êtes à l'aise pour gérer simultanément plusieurs relations et priorités tout en maintenant un niveau élevé de service et de suivi. Que votre expérience soit dans la collecte de fonds, le parrainage, la vente, la gestion de comptes ou le développement commercial, vous savez comment instaurer la confiance, identifier les opportunités et faire évoluer les relations.

Vous appréciez le travail en collaboration, êtes motivé(e) par l'obtention de résultats et souhaitez que votre travail ait un impact significatif sur la communauté. Vous êtes tout aussi à l'aise pour représenter une organisation en externe, apporter des idées en interne et travailler au sein d'une équipe dynamique où l'établissement de relations et la croissance sont essentiels.

Responsabilités principaux

- Gérer la gestion et la sollicitation d'un portefeuille de donateurs d'entreprise annuels tout au long du cycle de vie des donateurs
- Identifier et exploiter de nouvelles opportunités de partenariats d'entreprise, notamment les parrainages, les initiatives d'engagement des employés, les recettes de ventes et le soutien philanthropique
- Établir et entretenir des relations solides avec les entreprises partenaires afin de favoriser un engagement à long terme et la croissance des revenus
- Diriger le cycle de vente des partenariats d'entreprise, y compris la prospection, l'élaboration de propositions, la négociation et la conclusion, en mettant l'accent sur la maximisation de la valeur philanthropique et de la valeur pour le partenaire
- Développer des opportunités de partenariat sur mesure, alignées sur les intérêts des partenaires et les priorités de la Fondation CHEO
- Préparer des propositions, des documents de partenariat et des demandes de financement à l'appui des opportunités d'engagement des entreprises
- Représenter la Fondation lors d'événements et au sein de la communauté
- Suivre, analyser et rendre compte des performances du pipeline à l'aide d'outils CRM afin de gérer les activités, de prévoir les revenus et de soutenir la planification
- Se tenir informé des tendances en matière de dons d'entreprise, des meilleures pratiques en matière de parrainage et de la philanthropie dans le domaine de la santé afin de proposer de nouvelles idées et opportunités
- Soutenir la collaboration interfonctionnelle et, le cas échéant, fournir des conseils aux bénévoles, stagiaires ou employés temporaires qui participent aux activités et événements liés aux partenariats



Compétences essentielles

- Diplôme universitaire ou d'études supérieures ; ou expérience équivalente
- Le bilinguisme (anglais et français) est indispensable
- Une expérience dans la collecte de fonds, le parrainage, les partenariats, la vente, la gestion de comptes ou le développement commercial est un atout
- Solides compétences en matière de relations interpersonnelles et de communication, avec la capacité d'interagir et d'influencer divers publics
- A l'aise pour travailler au sein d'une équipe collaborative
- Une expérience des bases de données de collecte de fonds est indispensable ; la maîtrise de Raiser's Edge est un atout
- Souci du détail et excellentes compétences en communication écrite et orale
- Capacité à gérer et coordonner plusieurs projets dans un environnement dynamique
- Maîtrise des logiciels Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Excellentes compétences organisationnelles et capacité à gérer plusieurs priorités concurrentes
- Capacité à travailler de manière autonome avec un minimum de directives/supervision
- Flexibilité pour travailler certains soirs/week-ends, selon les besoins
- Accès à une voiture requis

Processus de soumission des candidatures

Bien qu'il n'y ait pas de date de fermeture pour ce concours, nous vous encourageons à soumettre votre candidature le plus rapidement possible afin que nous puissions la prendre en considération dans les premières étapes du processus de sélection. Nous mettrons l'accent sur l'identification de la meilleure ou du meilleur candidat(e) et le concours demeurera ouvert jusqu'à ce que notre équipe trouve le ou la candidat(e) idéal(e).

Veuillez envoyer votre curriculum vitae accompagné d'une lettre d'intérêt à l'adresse apply@cheofoundation.com en indiquant le titre du poste dans l'espace objet. Bien que nous apprécions l'intérêt de tous les candidats, seuls les candidats invités à un entretien seront contactés. Veuillez ne pas communiquer avec nous par téléphone.

La Fondation du CHEO est un employeur qui souscrit au principe de l'égalité d'accès à l'emploi. Si vous avez besoin de mesures d'adaptation pendant le processus de demande, veuillez en informer les ressources humaines conformément à la *Loi sur l'accessibilité pour les personnes handicapées de l'Ontario*.