



OFFRE D'EMPLOI
CONSEILLER.ÈRE

Juin 2021

SYRUS est à la recherche d'un.e conseiller.ère dont la principale mission sera de participer activement aux mandats du cabinet – en d'autres mots : accélérer l'atteinte des objectifs d'affaires des clients et contribuer aux succès de l'équipe.

Qui sommes-nous?

Notre mission : Régler des affaires.

SYRUS est un cabinet boutique de consultation qui existe pour aider ses clients à accélérer l'atteinte de leurs objectifs d'affaires. L'obligation en est une de résultat, et c'est à nous de trouver les bons moyens pour y arriver: de la stratégie d'affaires à la stratégie de communication, de la communication interne à la communication financière, de la gestion de crise à la gestion de marque, en passant par les relations médias, la marque employeur et les affaires publiques, pour n'en nommer que quelques-uns.

Notre conviction : Ça prend une bonne réputation pour faire de bonnes affaires.

On dit souvent qu'une réputation, ça prend des années à bâtir et quelques secondes à détruire. Chez SYRUS, on croit dur comme fer qu'une gestion proactive de la réputation est non seulement une saine pratique d'affaires, mais aussi un puissant moteur de croissance.

SYRUS, ça part du cœur.

Nous sommes d'abord et avant tout des gens authentiques, engagés et passionnés. Qui aiment s'aider les uns les autres. Qui travaillent en équipe. Pour qui les collègues deviennent une tribu. Valeur numéro 1 : Bienveillance.

SYRUS, ça part du cœur. Mais ça prend aussi une bonne tête.

Nous travaillons sur des enjeux complexes dans des industries aussi variées que les technologies, les ressources naturelles, le commerce de détail, le développement économique, les services financiers, l'éducation, la santé, alouette. Nos clients font appel à nous quand ça devient compliqué. On se creuse les méninges pour trouver des solutions à leurs enjeux et concrétiser leurs opportunités. Valeur numéro 2 : Performance.

SYRUS, ça part du cœur. Mais ça prend aussi une bonne tête. Et du cran.

Celui de faire les choses différemment. De ne pas recycler de vieilles recettes. De dire tout haut ce que d'autres penseraient tout bas. De nous donner les moyens de nos ambitions. Nous sommes des gens de principe. Valeur numéro 3 : Courage.

Pourquoi SYRUS?

D'abord parce que la mission et les valeurs te parlent. Mais aussi :

- Parce tu aimes sortir de ta zone de confort, les défis de taille, les entreprises en croissance, le monde de la consultation, les entreprises non hiérarchiques.



- Parce que tu aimes travailler au centre-ville (sans les cubicules) + télétravail, et qu'avoir une vue sur le Mont-Royal te parle, tout comme avoir accès à une cuisine toute équipée et à une bibliothèque (de livres business, mais aussi d'art).

En tant que membre actif de l'équipe de consultation, le/la conseiller. ère doit :

- Contribuer à l'atteinte des objectifs d'affaires des clients;
- Conseiller les clients sur une base régulière;
- Contribuer à l'élaboration des stratégies;
- Comprendre et s'intéresser aux enjeux d'affaires des clients;
- Gérer et assurer le suivi des projets sous sa responsabilité;
- Suivre les budgets et échéanciers des projets sous sa responsabilité;
- Concevoir et rédiger des outils de communication;
- Effectuer des analyses et produire des rapports de recommandations;
- Coordonner le travail des collègues œuvrant sur les dossiers sous sa responsabilité;
- Contribuer au processus de facturation;
- Contribuer au rayonnement de SYRUS;
- Être à l'affût des opportunités de développement des affaires et de croissance organique.

Compétences requises :

- Maîtrise des logiciels de la suite Office (Outlook, Word, PowerPoint, Excel);
- Capacité de synthèse, rigueur, sens de l'organisation;
- Curiosité et intérêt pour le monde des affaires;
- Excellente maîtrise du français / bonne maîtrise de l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit;
- Gestion du stress, capacité d'adaptation, jongler avec plusieurs balles et gestion des priorités.