

## **Business Development Coordinator**

Are you passionate about education? Be part of a team that utilizes science and technology to transform the way students learn a new language or discover your passion for STEAM. There is no better place to make an impact, join U+ today!

### **About U+ Education:**

U+ Education is a global, innovation-driven educational business that is committed to the long-term success of our students. U+ connects highly qualified teachers from Canada with students throughout the world for interactive English, French, Spanish, Mandarin, Cantonese, Korean, and Japanese immersion learning. In addition to language programs, U+ Education has introduced a STEAM program, which includes coding! With this in mind, we welcome the opportunity to work with talents from across disciplines to grow and develop within U+ community.

### **About this opportunity:**

As the Business Development Coordinator, you will be coordinating resources to contribute lead identification and build a healthy U+/customer relationship. You will have the opportunity to work in various sectors of the company including business development, teaching, and much more!

We are looking for a talented and creative Business Development Coordinator who will be responsible for creating solutions and delivering sales targets to promote U+. Some responsibilities include:

- Actively recruiting new leads/sales to achieve sales goals.
- Development of new programs for U+ and its partner organizations.
- Lead in meetings with a cross-functional project team.
- Organize future programs/workshop (set up date and time, description, and meeting)

- Research potential partnership opportunities and input their contacts.
- Maintaining a healthy relationship with current U+ education customers via project management tools Monday.com.
- Work in various sectors of the company! Majority of time will be spent on B2C (sales) related tasks, however candidates are expected to take on tasks related to other fields (business development, teaching, curriculum development etc.) to gain a variety of experiences.

A great candidate for this position will possess the following:

- Excellent communication, organization, and teamwork skills.
- Innovative thinker and quick problem solver.
- A self-starter who can work independently on multiple projects at once

This is a flexible position where you have the option of working in our Markham office, hybrid, or working entirely remotely.

### **Coordinateur du développement commercial**

Vous êtes passionné par l'enseignement des langues? Faites partie d'une équipe qui utilise la science et la technologie pour transformer la façon dont les étudiants apprennent une nouvelle langue ou découvrez votre passion pour les STEAM. Il n'y a pas de meilleur endroit pour avoir un impact, rejoignez U+ aujourd'hui!

#### **À propos de U+ Education :**

U+ Education est une entreprise éducative mondiale, orientée vers l'innovation, qui s'engage à assurer la réussite à long terme de ses étudiants. U+ met en relation des enseignants hautement qualifiés du Canada avec des étudiants du monde entier pour un apprentissage interactif en immersion en Anglais, Français, Espagnol, Mandarin, Cantonais, Coréen et Japonais. En plus des programmes de langues, U+ Education a introduit un programme STEAM, qui inclut le codage ! Dans cette optique, nous sommes heureux de pouvoir travailler avec des talents de toutes les disciplines pour développer la communauté U+.

#### **À propos de cette opportunité :**

En tant que coordinateur du développement des affaires, vous coordonnerez les ressources afin de contribuer à l'identification des prospects et d'établir une relation saine entre U+ et les clients. Vous aurez l'occasion de travailler dans divers secteurs de l'entreprise, notamment le développement commercial, l'enseignement et bien plus encore!

Nous recherchons un coordinateur du développement des affaires talentueux et créatif qui sera chargé de créer des solutions et d'atteindre les objectifs de vente pour promouvoir U+. Parmi les responsabilités, citons:

- Recruter activement de nouveaux prospects/ventes pour atteindre les objectifs de vente.

Markham Office: 4-205 Torbay Road, Markham ON

- Développement de nouveaux programmes pour U+ et ses organisations partenaires.
- Diriger des réunions avec une équipe de projet interfonctionnelle.
- Organiser les futurs programmes/ateliers (fixer la date et l'heure, la description et la réunion)
- Recherchez des opportunités de partenariat potentielles et indiquez leurs contacts.
- Maintenir une relation saine avec les clients actuels de U+ Education.
- Travailler dans différents secteurs de l'entreprise ! La majeure partie du temps sera passée sur des tâches liées au B2C (ventes), mais les candidats sont censés prendre en charge des tâches liées à d'autres domaines (développement commercial, enseignement, développement de programmes, etc.) afin d'acquérir une variété d'expériences.

Le candidat idéal pour ce poste doit posséder les qualités suivantes :

- Excellentes aptitudes à la communication, à l'organisation et au travail d'équipe.
- Un penseur innovant et un résolveur rapide de problèmes.
- Un travailleur autonome qui peut travailler de façon indépendante sur plusieurs projets à la fois.

Il s'agit d'un poste flexible où vous avez la possibilité de travailler dans notre bureau de Markham, en mode hybride, ou de travailler entièrement à distance.