

Campaign Manager, Will Power

Organizational Overview

The Canadian Association of Gift Planners (CAGP) is a national professional association that brings together charities, financial advisors, and legal professionals to grow charitable giving in Canada. We're showing Canadians how to use their Wills, RRSPs and other financial tools to give back in a big way.

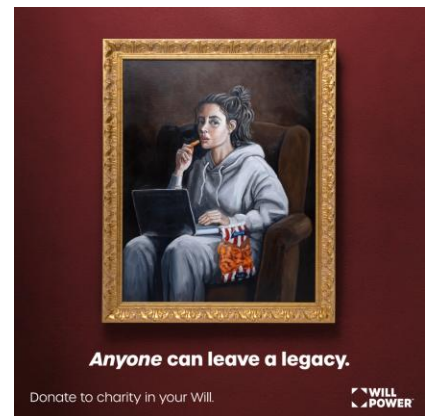
Our work is driven by our vision of a more just and generous society. Belonging, equity, generosity, and leadership are part of everything we do.

Why join us? We're a small-but-mighty team of passionate, fun, and close-knit colleagues. You'll help shape a national movement; connect with charity leaders and professional advisors, and enjoy a truly supportive and flexible environment.

About Will Power

Will Power is our public awareness campaign, inspiring Canadians to make a meaningful impact by including a charity in their Will.

In just five years, the campaign has grown into a national movement. The number of Canadians who've included a gift in their Will has doubled, representing a significant increase in future funds for causes across the country.



Position Overview

We're looking for a bilingual relationship-builder to support the many charities and advisors who have joined the Will Power campaign.

This role sits at the centre of partner recruitment, retention, and engagement for Will Power. You'll work directly with charities, financial advisors, and legal professionals to demonstrate the benefits of Will Power partnership and help them get the most out of it.

Key Responsibilities

Partner Recruitment & Business Development (40%)

- Identify, cultivate, and secure new charity partners across Canada
- Follow up on inquiries generated through marketing and outreach activities
- Conduct meetings and presentations with prospective partners in English and French
- Work with Content Lead on sales materials, i.e. proposals



Partner Success & Relationship Management (40%)

- Serve as a primary point of contact for campaign partners across Canada
- Respond to partner inquiries and provide timely, professional support
- Proactively help deepen partner engagement and maximize the value of their participation
- Deliver webinars and information sessions in both English and French
- Lead annual renewal campaigns and retention initiatives
- Work with agency on partner communications, i.e. newsletter

Strategy, Operations & Admin (10%)

- Work with the Campaign Director on the development and execution of sales strategies
- Develop sales forecasts and help track progress toward annual campaign goals
- Maintain partner records, activities, and moves management in HubSpot
- Work with CAGP teams on invoicing, membership, and other cross-functional admin

Chapter & Volunteer Engagement (10%)

- Share campaign updates and resources with local CAGP Chapter volunteers
- Support Chapters volunteers with their local partner engagement and recruitment efforts
- Identify opportunities to strengthen Chapter participation in the campaign

Ideal Experience & Capabilities

- 3–5 years experience in sales, fundraising, account management or related fields
- Strong relationship-building skills, with the ability to identify needs and communicate value
- Experience presenting to groups and leading virtual meetings
- Exceptional customer service and communication skills
- Fluency in both English and French is required
- Highly organized and able to manage multiple priorities in a fast-paced environment
- Comfortable ideating and learning new technologies and systems
- Experience in the charitable sector, particularly planned giving, is an asset but not required

Terms & Conditions

Reports to: Campaign Director, Will Power

Employment Type: Full-time, Permanent

Location: Anywhere in Canada with reliable internet, option to work from our office in Ottawa

Travel: Occasional travel within Canada for conferences, meetings, and events

Compensation: \$60,000 - \$70,000 with a generous vacation and personal leave package, a comprehensive health benefit package, and retirement savings contribution



How to Apply

If this sounds like the kind of work you'd enjoy, we'd love to hear from you.

Send us your resume and a cover letter explaining why you're interested in the role and how your experience aligns. Please submit your application to Laurie Fox, Campaign Manager at cagphr@cagp-acpdp.org. Applications will be reviewed until the position is filled.

We are committed to building a diverse and inclusive team and encourage applications from people who are Black, Indigenous, racialized, living with a disability, members of the 2SLGBTQIA+ community, and others who have been historically underrepresented.

We'll follow-up with a shortlist of candidates.

Gestionnaire de campagne, *Volonté de faire*

Aperçu de l'organisation

L'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPD) est une association professionnelle qui réunit des organismes de bienfaisance, des conseillers et des juristes afin de faire progresser la philanthropie au Canada. Nous aidons les gens à utiliser leur testament, leurs REER et d'autres outils financiers pour donner davantage aux causes qui leur tiennent à cœur.

Notre travail repose sur notre vision d'une société plus généreuse et plus juste. L'appartenance, l'équité, la générosité et le leadership en font partie intégrante.

Pourquoi nous rejoindre? Nous formons une équipe passionnée, agréable et soudée. Vous participerez à un mouvement national, collaborerez avec des organismes de bienfaisance et des conseillers professionnels, et profiterez d'un environnement véritablement flexible et solidaire.

À propos de *Volonté de faire*

Volonté de faire est notre campagne de sensibilisation du public. Elle encourage les gens à avoir un grand impact en laissant un don testamentaire.

En seulement cinq ans, la campagne est devenue un mouvement national. Le nombre de personnes ayant inclus un don dans leur testament a doublé, ce qui représente une hausse importante des fonds futurs pour des causes aux quatre coins du pays.

Aperçu du poste

Nous recherchons une personne bilingue, virtuose des relations pour soutenir les nombreux organismes de bienfaisance et conseillers qui sont partenaires de *Volonté de faire*.

Ce poste est au cœur du recrutement, de la fidélisation et de l'engagement des partenaires de la campagne. Vous travaillerez directement avec des organismes de bienfaisance, des conseillers financiers et des professionnels du droit afin de les accompagner et de les aider à tirer le meilleur parti de leur partenariat.



Principales responsabilités

Recrutement des partenaires et développement des affaires (40 %)

- Identifier, développer et conclure de nouveaux partenariats.
- Assurer le suivi des demandes de partenariat pour Volonté de faire.
- Organiser des réunions et des présentations en français et en anglais.
- Collaborer sur le matériel de vente, notamment les propositions.

Accompagnement des partenaires et gestion des relations (40 %)

- Servir de point de contact principal pour les partenaires de la campagne.
- Répondre aux demandes des partenaires avec professionnalisme et efficacité.
- Renforcer l'engagement des partenaires et maximiser la valeur de leur participation.
- Animer des webinaires et des séances d'information en français et en anglais.
- Mener les efforts annuels de renouvellement et de fidélisation.
- Collaborer sur les communications destinées aux partenaires, notamment l'infolettre.

Stratégie, opérations et administration (10 %)

- Contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre des stratégies de vente.
- Établir les prévisions de vente et suivre l'atteinte des objectifs annuels.
- Assurer le suivi des partenaires (moves management) dans HubSpot.
- Collaborer avec les équipes de l'ACPD sur la facturation, les adhésions et d'autres tâches administratives interfonctionnelles.

Chapitres et engagement des bénévoles (10 %)

- Faire partager les bilans et les ressources de la campagne avec les chapitres de l'ACPD.
- Soutenir les bénévoles des chapitres dans leurs efforts d'engagement et de recrutement.
- Repérer les occasions de renforcer la participation des chapitres à la campagne.

Expérience et compétences souhaitées

- De 3 à 5 ans d'expérience dans la vente, la collecte de fonds, la gestion de comptes ou des domaines connexes.
- De solides compétences dans l'établissement de relations, la capacité de cerner les besoins et de communiquer la valeur ajoutée.
- Expérience en présentation et animation de réunions virtuelles.
- D'excellentes compétences dans le service à la clientèle et les communications.
- Une maîtrise du français et de l'anglais (requis).
- Excellentes aptitudes organisationnelles et capacité à gérer plusieurs priorités.
- Curiosité, esprit d'initiative et aisance avec les nouvelles technologies.
Une expérience dans le secteur caritatif, notamment en dons planifiés, est un atout.

Conditions générales

Supérieur immédiat : directrice de campagne, *Volonté de faire.*

Type d'emploi : permanent, à temps plein.

Lieu : partout au Canada (télétravail), avec possibilité de travailler de notre bureau d'Ottawa

Déplacements : occasionnels à travers le Canada pour des congrès et des réunions.

Rémunération : entre 60 000 \$ et 70 000 \$, généreux congés, régime complet d'avantages sociaux et cotisation à un REER

Comment postuler

Si ce poste vous intéresse, nous aimerions vous rencontrer.

Envoyez-nous votre CV et une brève lettre de motivation expliquant pourquoi ce poste vous intéresse et en quoi votre expérience correspond au profil recherché. Veuillez adresser votre candidature à Laurie Fox, directrice de campagne, à l'adresse hr@cagp-acpdp.org. Les candidatures seront examinées au fur et à mesure jusqu'à ce que le poste soit pourvu.

Nous nous engageons à constituer une équipe diversifiée et inclusive et encourageons les candidatures de personnes noires, autochtones, issues de minorités ethniques, en situation de handicap ou membres de la communauté 2SLGBTQIA+ et de toute autre personne historiquement sous-représentée.

Seules les personnes retenues seront contactées.