

Business Development Manager / Chef du développement des affaires

Become a Business Development Manager with the OCWA today!

If you are an energetic, dynamic leader and are interested in being an integral part of OCWA's Business Development Group, OCWA is looking for an experienced Business Development Manager to support all business development activity across Ontario. This position supports all OCWA business streams in providing new and existing clients with comprehensive services.

The Business Development Manager will be accountable for supporting the achievement of designated financial targets to achieve our growth goals.

What's in it for you?

- Flexible learning and development opportunities.
- Opportunities for career advancement and specialization with the largest provider of water and wastewater services in Ontario.
- Work with the partner of choice for more communities than any other water and wastewater service organization in Ontario for over 30 years.
- Work with an organization committed to innovation and advanced technology.
- A defined benefit pension plan.
- Maternity and parental leave top-up benefits including for adoptive parents.
- Comprehensive Health Plan.
- Life and Disability Insurance.

Who We Are

The Ontario Clean Water Agency (OCWA) believes in Our Communities, Our Environment and Our People. As a trusted partner to municipalities, First Nations communities, businesses, governments and institutions across Ontario, we provide our clients with total solutions in water and wastewater. We are dedicated to working closely with our clients to help them build healthy sustainable communities and organizations.

What we are looking for:

In this high profile fast-paced role, you will:

- Support or act as the point person to municipalities, commercial organizations and partners in providing expertise and solutions for water and waste water environments.
- Support the local management and help generate partnerships for a geographic territory/region while working with service delivery teams (such as our Operations and Engineering Teams); renew current contracts and obtain new business through close collaboration with these teams.
- Support the development of local sales and marketing plans and execute these plans to meet pre-set local and corporate goals for the organization.
- Ensure OCWA is highly visible in the geographic area and recognized as the leader in the water /wastewater services sector.

- Support OCWA's sales and marketing activities through industry associations, conferences etc. to develop leads and sales activities.
- Provide exceptional client relations and customer service to OCWA clients and partners by participating in regular meetings and supporting senior leadership with strategic initiatives, contract management, and organizational change

How do I qualify?

The successful candidate will have proven strengths and experience in the following areas:

- **Business Management Skills**, superior understanding of and outstanding achievement in services sales, marketing and account management, with a proven track record of achieving growth and hitting personal and corporate objectives:
- **Communication and interpersonal skills**, evidenced by successful dealings within a complex decision making landscape with services sales, through multiple delivery teams, with the ability to show leadership and business clarity to clients.
- **Judgment, analytical and problem solving skills**, with a consultative and collaborative approach to addressing issues and opportunities through a team delivery structure to provide value to clients.
- **Planning and organizational skills**, with an ability to manage a diverse and complex business portfolio over a large geographic area and across both clients and non-client accounts.

The OPS commitment to diversity, inclusion, accessibility, and anti- racism:

We are committed to build a workforce that reflects the communities we serve and to promote a diverse, anti-racist, inclusive, accessible, merit-based, respectful and equitable workplace.

We invite all interested individuals to apply and encourage applications from people with disabilities, Indigenous, Black, and racialized individuals, as well as people from a diversity of ethnic and cultural origins, sexual orientations, gender identities and expressions.

Visit the [OPS Anti-Racism Policy](#) and the [OPS Diversity and Inclusion Blueprint](#) pages to learn more about the OPS commitment to advance racial equity, accessibility, diversity, and inclusion in the public service.

We offer employment accommodation across the recruitment process and all aspects of employment consistent with the requirements of Ontario's [Human Rights Code](#). Refer to the application instructions below if you require a disability-related accommodation.

How to Apply

All applications are to be submitted through our recruitment system – **Workday**.

Click the link below to create an account, upload your resume and cover letter, and submit your application.

[Apply Now](#)

When applying, please ensure the following:

1. OPS employees must include their WIN employee ID number on their application.
2. If applicable, indicate the type of water or wastewater certificate you hold, along with the corresponding license/certification number(s) in the appropriate section of the application.

Posting Date: June 10, 2026

Closing Date: June 24, 2026

**Ontario Clean Water Agency is an inclusive employer.
We will accommodate your needs under the Ontario Human Rights Code**

The Ontario Clean Water Agency is an agency of the Province of Ontario, reporting to the Ministry of the Environment, Conservation and Parks. In 2023, OCWA staff treat water and wastewater, and provide other technical services for 318 clients in the province including 169 municipalities, 16 First Nations, 108 commercial and industrial clients and 25 government and institutional clients. Municipal clients range in size from populations as large as 1.5 million in the Region of Peel to as small as 2,400 in Moose Factory. This broad scope of experience ensures OCWA has the expertise to solve any issues that may arise, in any size or type of treatment process in the province. Our Agency has grown its municipal client base every year over the past 30 years is proof of this value. We continue to focus on our people and strategies to attract and retain competent staff.

Note: Thank you for your interest, we will contact you only if we choose you for further screening or an interview.

Devenez responsable du développement commercial avec l'Agence ontarienne des eaux (AOE) dès aujourd'hui!

Si vous êtes un leader énergique et dynamique et que vous souhaitez faire partie intégrante du groupe de développement commercial de l'AOE, celle-ci est à la recherche un responsable du développement commercial expérimenté pour soutenir toutes les activités de développement commercial en Ontario. Ce poste soutient tous les volets d'affaires de l'AOE dans la fourniture de services complets à ses clients nouveaux et existants.

Le responsable du développement commercial sera responsable de soutenir l'atteinte des objectifs financiers désignés afin d'atteindre nos objectifs de croissance.

Qu'est-ce que vous en retirez?

- Des possibilités d'apprentissage et de perfectionnement souples.
- Des possibilités d'avancement professionnel et de spécialisation auprès du plus important fournisseur de services de traitement de l'eau et des eaux usées de l'Ontario.
- Travailler avec le partenaire choisi par plus de collectivités que tout autre service de traitement de l'eau et des eaux usées de l'Ontario depuis plus de 30 ans.
- Travailler au sein d'un organisme qui s'investit dans l'innovation et les technologies de pointe.
- Un régime de retraite à prestations déterminées.
- Des prestations complémentaires aux congés de maternité et parentaux, y compris pour les parents adoptifs.
- Un régime de soins médicaux complet.
- Une assurance-vie et une assurance-invalidité.

Qui nous sommes

L'Agence ontarienne des eaux (AOE) croit en nos collectivités, en notre environnement et en nos gens. En tant que partenaires de confiance des municipalités, des communautés des Premières Nations, des entreprises, des instances gouvernementales et des institutions de tout l'Ontario, nous offrons à nos clients des solutions intégrales en matière d'eau potable et d'eaux usées. Nous nous engageons à travailler en étroite collaboration avec nos clients pour les aider à bâtir des communautés et des organismes sains et durables.

Ce que nous cherchons :

Dans ce rôle de premier plan et dynamique, vous devrez :

- Soutenir ou agir comme personne de référence auprès des municipalités, des organismes commerciaux et des partenaires pour fournir expertise et solutions aux environnements d'eau potable et d'eaux usées.
- Soutenir la direction locale et aider à générer des partenariats pour un territoire ou une région géographique tout en travaillant avec les équipes de prestation de services (comme nos équipes des opérations et de l'ingénierie); renouveler les contrats existants et obtenir de nouveaux clients grâce à une collaboration étroite avec ces équipes.
- Soutenir l'élaboration de plans de vente et de marketing locaux et exécuter ces plans afin d'atteindre des objectifs locaux et ministériels préétablis pour l'organisme.
- S'assurer que l'AOE est très visible dans la région géographique et reconnue comme le leader dans le secteur des services d'eau potable et d'eaux usées.
- Soutenir les activités de vente et de marketing de l'AOE au moyen d'associations industrielles, de conférences, etc., afin de développer des prospects et des activités de vente.
- Offrir une relation client exceptionnelle et un service à la clientèle aux clients et partenaires de l'AOE en participant à des réunions régulières et en soutenant la haute direction lors d'initiatives stratégiques, de gestion de contrats et de changements organisationnels

À quelles exigences dois-je répondre?

Le candidat retenu aura des forces et de l'expérience avérées dans les domaines suivants :

- **Compétences en gestion organisationnelle**, compréhension supérieure et réalisations exceptionnelles en ventes de services, marketing et gestion de comptes, avec un historique éprouvé de croissance et d'atteinte d'objectifs personnels et organisationnels :
- **Compétences en communication et en relations interpersonnelles**, démontrées par des relations réussies dans un paysage décisionnel complexe avec la vente de services, dans plusieurs équipes de livraison, avec la capacité de démontrer du leadership et de la clarté d'affaires aux clients.
- **Compétences de jugement, d'analyse et de résolution de problèmes**, avec une approche consultative et collaborative pour résoudre les enjeux et occasions grâce à une structure de prestation d'équipe afin d'apporter de la valeur aux clients.
- **Compétences en planification et en organisation**, avec la capacité de gérer un portefeuille d'affaires diversifié et complexe sur une vaste zone géographique ainsi qu'entre les comptes clients et les comptes non clients.

Engagement de la fonction publique de l'Ontario en faveur de la diversité, de l'inclusion, de l'accessibilité et de la lutte contre le racisme :

Nous sommes résolus à nous doter d'une main-d'œuvre représentative des collectivités que nous servons, de même qu'à promouvoir la diversité, la lutte contre le racisme, l'inclusion, l'accessibilité, le mérite, le respect et l'équité en milieu de travail.

Nous invitons toutes les personnes intéressées à postuler et encourageons les personnes en situation de handicap, autochtones, noires, racisées, de diverses origines ethniques et culturelles, de diverses orientations sexuelles et de diverses identités et expressions de genre à poser leur candidature.

Consultez les pages présentant la [Politique de la fonction publique de l'Ontario pour la lutte contre le racisme](#) et le [Plan directeur sur l'inclusion et la diversité au sein de la fonction publique de l'Ontario](#) pour en savoir plus sur l'engagement de la fonction publique de l'Ontario à l'égard de l'égalité raciale, de l'accessibilité, de la diversité et de l'inclusion dans la fonction publique.

Nous offrons des mesures d'adaptation des emplois tout au long du processus de recrutement et pour tous les

aspects de l'emploi, conformément aux exigences du [Code des droits de la personne](#) de l'Ontario. Si vous avez besoin que l'on prenne des mesures d'adaptation liées à un handicap, veuillez vous reporter aux instructions ci-dessous.

Comment poser sa candidature?

Toutes les candidatures doivent être présentées par l'intermédiaire de notre système de recrutement – **Workday**.

Cliquez sur le lien ci-dessous pour créer un compte, téléverser votre curriculum vitae et votre lettre d'accompagnement, et présenter votre candidature.

[Postulez dès maintenant](#)

Lorsque vous postulez, veuillez vous assurer de respecter les consignes suivantes :

3. Les employés de la fonction publique de l'Ontario doivent inclure leur numéro d'employé du réseau WIN dans leur candidature.
4. Le cas échéant, indiquez le type de certificat de système de traitement de l'eau et des eaux usées que vous détenez ainsi que les numéros de permis ou certification correspondants dans la section appropriée du formulaire de candidature.

Date de publication : 10 Juin 2026

Date de clôture : 24 Juin 2026

L'Agence ontarienne des eaux est un employeur inclusif. Nous répondrons à vos besoins en vertu du Code des droits de la personne de l'Ontario.

L'Agence ontarienne des eaux est un organisme de la province de l'Ontario qui relève du ministère de l'Environnement, de la Protection de la nature et des Parcs. En 2023, le personnel de l'Agence ontarienne des eaux a procédé au traitement de l'eau et des eaux usées et fourni d'autres services techniques à 318 clients dans la province, dont 169 municipalités, 16 Premières Nations, 108 clients commerciaux et industriels et 25 clients gouvernementaux et institutionnels. La taille des municipalités clientes varie de 1,5 million d'habitants dans la région de Peel à 2 400 habitants à Moose Factory. Cette vaste expérience permet à l'Agence ontarienne des eaux de disposer de l'expertise nécessaire pour résoudre tous les problèmes qui peuvent survenir, quel que soit la taille ou le type de processus de traitement dans la province. Notre organisme a augmenté sa clientèle municipale chaque année au cours des 30 dernières années, ce qui prouve cette valeur. Nous continuons à mettre l'accent sur notre personnel et sur les stratégies visant à attirer un personnel compétent et à le maintenir en poste.

Remarque : Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à ce poste. Nous communiquerons avec vous uniquement si vous êtes sélectionné pour participer à un examen ou à une entrevue.