



LACROSSE CANADA
CROSSE CANADA

ADMIN@LACROSSE.CA

LACROSSE.CA

360 KING ST W, UNIT 102

OSHAWA, ON L1J 2J9

WHO WE ARE

Lacrosse Canada is the national governing body for lacrosse in Canada, leading the growth, development, and promotion of the country's National Summer Sport. As we build toward the LA28 Olympic Games and our long-term vision for excellence, growth, and sustainability, we are investing in innovative commercial strategies, exceptional event experiences, and impactful marketing initiatives that elevate the sport across the country.

WHO WE ARE LOOKING FOR

DIRECTOR, COMMERCIAL

We are seeking an experienced and entrepreneurial **Director, Commercial** to lead revenue generation, brand development, special events, and integrated marketing efforts. This is a unique opportunity to shape the future of lacrosse in Canada while driving commercial growth and nationwide engagement.

The Director, Commercial is responsible for developing and executing Lacrosse Canada's commercial strategy, overseeing sponsorship and partnership sales, leading event operations and execution, and driving marketing and communications initiatives that strengthen the organization's brand and business performance.

As a member of the senior leadership team, the Director will play a critical role in advancing organizational priorities, increasing revenue, expanding fan and participant engagement, and delivering world-class national and international events.

Commercial and Revenue Development

- Develop and execute Lacrosse Canada's national commercial and revenue growth strategy aligned with organizational goals.
- Lead corporate partnership sales, sponsorship acquisition, and account management.
- Identify and secure new revenue streams across events, digital platforms, licensing, merchandise, grants, philanthropy, and business partnerships.
- Build strategic relationships with major corporate partners, agencies, broadcasters, and commercial stakeholders.
- Establish long-term partnership frameworks that deliver measurable value for both Lacrosse Canada and its partners.
- Lead sponsorship sales, partnership development, and corporate revenue generation.
- Identify and secure new revenue opportunities, including naming rights, licensing, hospitality, digital assets, and strategic partnerships.
- Manage sponsor activation plans, deliverables, and partnership renewals.
- Establish and maintain relationships
- Drive revenue forecasting, pipeline management, and commercial performance reporting.
- Monitor commercial performance and provide regular reporting on revenue targets and business development activities.



LACROSSE CANADA
CROSSE CANADA

ADMIN@LACROSSE.CA

LACROSSE.CA

360 KING ST W, UNIT 102

OSHAWA, ON L1J 2J9

Events and Championships

- Lead planning and execution of special events around championships, national team events, international competitions, congresses, and stakeholder gatherings.
- Develop and own event business plans, budgets, operational timelines, and risk management strategies.
- Manage host community relationships and event agreements.
- Oversee event sponsorship activation and fan engagement initiatives.
- Ensure exceptional participant, volunteer, sponsor, and spectator experiences.

Marketing and Brand Leadership

- Lead the development and implementation of integrated marketing strategies.
- Manage brand positioning, storytelling, and audience engagement initiatives.
- Oversee digital marketing, social media, content development, advertising, email marketing, and promotional campaigns.
- Drive efforts to increase participation, membership engagement, and event attendance.
- Support the promotion of national teams, athletes, coaches, officials, and key organizational programs.
- Ensure brand consistency across all platforms and stakeholder touchpoints.

Fan and Community Engagement

- Develop strategies that strengthen engagement with athletes, participants, families, fans, officials, coaches, and volunteers.
- Leverage data and digital insights to improve customer experience and stakeholder engagement.
- Supervise staff, consultants, agencies, and event contractors as assigned.
- Support initiatives that increase youth participation, women's participation, Indigenous engagement, and broad community awareness.
- Collaborate closely with Member and Participation Services Hub to promote grassroots development initiatives and national programs.

Leadership and Organizational Contribution

- Contribute to organizational planning and strategic initiatives.
- Collaborate with departments across high performance, sport development, operations, membership, communications, and finance.
- Supervise staff, consultants, agencies, and event contractors as assigned.
- Develop annual departmental budgets and operational plans.
- Foster a culture of innovation, accountability, collaboration, and continuous improvement.



WHO YOU ARE

- Bachelor's degree in Business, Marketing, Sport Management, Communications, or a related field.
- Minimum 7-10 years of progressive leadership experience in sponsorship sales, commercial partnerships, marketing, events, or sport management.
- Proven track record of securing and managing corporate partnerships and sponsorship revenue.
- Experience leading large-scale events, championships, or major sport properties.
- Strong strategic planning and business development capabilities.
- Excellent communication, presentation, and relationship management skills.
- Strong financial acumen, experience managing budgets and achieving revenue targets.
- Ability to travel domestically and internationally as required.
- Experience working within a National Sport Organization, professional sport, major event organization, or comparable environment (asset)
- Understanding of the Canadian sport system and sponsorship landscape (asset)
- Experience with Olympic or high-performance sport environments (asset)
- Bilingualism (English/French) is considered an asset.

KEY COMPETENCIES

- Strategic Thinking
- Business Development
- Partnership Sales
- Marketing Leadership
- Event Management
- Financial Acumen
- Relationship Building
- Innovation and Creativity
- Project Management
- Leadership and Team Development

SUCCESS WILL BE MEASURED BY

- Growth in sponsorship, philanthropic, and partnership revenue.
- Expansion of commercial opportunities and new revenue streams.
- Successful delivery of national and international events.
- Growth in audience engagement, membership participation, and brand awareness.
- Positive partner, athlete, member, and stakeholder satisfaction.
- Achievement of organizational strategic objectives leading to LA28 and beyond.



LACROSSE CANADA
CROSSE CANADA

ADMIN@LACROSSE.CA

LACROSSE.CA

360 KING ST W, UNIT 102

OSHAWA, ON L1J 2J9

WHAT WE OFFER

- Opportunity to help shape the future of Canada's National Summer Sport.
- Meaningful contribution to the growth of lacrosse nationally and internationally.
- Collaborative leadership environment.
- Competitive compensation and benefits package.
- Flexible and hybrid work environment.
- Opportunity to contribute to Canada's pursuit of excellence on the road to the LA28 Olympic Games.

CONDITIONS

Location: Toronto, Ontario (Hybrid)

Reports to: Chief Executive Officer

Position Type: Full time, Permanent

Salary Range: \$95,000\$ to \$105,000

Application Deadline: October 30th, 2026

INTERESTED?

Lacrosse Canada hires on the basis of merit. All qualified candidates are encouraged to apply, and all applications will be kept confidential within the hiring team.

Lacrosse Canada reserves the right to extend the application deadline at its discretion. We thank all candidates in advance for their interest. However, only those selected for an interview will be contacted.

Interested candidates are invited to submit their application at admin@lacrosse.ca

Join us in building the future of lacrosse in Canada.

Lacrosse Canada is committed to fostering an inclusive, equitable, and respectful workplace and welcomes applications from individuals who will contribute to the continued diversity of the organization.



LACROSSE CANADA
CROSSE CANADA

ADMIN@LACROSSE.CA

LACROSSE.CA

360 KING ST W, UNIT 102

OSHAWA, ON L1J 2J9

QUI NOUS SOMMES

Lacrosse Canada est l'organisme national de régie du lacrosse au Canada. Il dirige la croissance, le développement et la promotion du sport d'été national du pays. Alors que nous nous préparons aux Jeux olympiques de Los Angeles 2028 (LA28) et poursuivons notre vision à long terme axée sur l'excellence, la croissance et la pérennité, nous investissons dans des stratégies commerciales novatrices, des expériences événementielles exceptionnelles et des initiatives de marketing percutantes afin de faire rayonner le sport partout au pays.

QUI NOUS CHERCHONS ?

DIRECTEUR.ICE – COMMERCIALISATION

Nous sommes à la recherche d'une personne d'expérience, dotée d'un esprit entrepreneurial, pour occuper le poste de directeur ou directrice, commercialisation. Cette personne sera responsable de diriger les activités de génération de revenus, de développement de la marque, d'organisation d'événements spéciaux et de marketing intégré. Il s'agit d'une occasion unique de contribuer à façonner l'avenir du lacrosse au Canada, tout en stimulant la croissance commerciale et en renforçant l'engagement à l'échelle nationale.

Le directeur ou la directrice, Commercialisation, est responsable d'élaborer et de mettre en œuvre la stratégie commerciale de Lacrosse Canada, de superviser les activités de vente de commandites et de partenariats, de diriger les opérations et la réalisation des événements, ainsi que de piloter les initiatives de marketing et de communication visant à renforcer la marque et la performance commerciale de l'organisation.

En tant que membre de l'équipe de haute direction, cette personne jouera un rôle clé dans la réalisation des priorités organisationnelles, l'accroissement des revenus, le développement de l'engagement des partisans et des participants, ainsi que la réalisation d'événements nationaux et internationaux de calibre mondial.

Commercialisation et développement des revenus

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie nationale de commercialisation et de croissance des revenus de Lacrosse Canada, en cohérence avec les objectifs organisationnels.
- Diriger les activités de vente de partenariats corporatifs, d'acquisition de commanditaires et de gestion des comptes partenaires.
- Repérer et obtenir de nouvelles sources de revenus liées aux événements, aux plateformes numériques, aux licences, aux produits dérivés, aux subventions, à la philanthropie et aux partenariats d'affaires.
- Établir des relations stratégiques avec de grandes entreprises partenaires, des agences, des diffuseurs et d'autres acteurs commerciaux.
- Mettre en place des cadres de partenariat à long terme qui génèrent une valeur mesurable pour Lacrosse Canada et ses partenaires.
- Diriger les activités de vente de commandites, de développement de partenariats et de génération de revenus corporatifs.



- Repérer et concrétiser de nouvelles possibilités de revenus, notamment les droits de dénomination, les licences, les services d'hospitalité, les actifs numériques et les partenariats stratégiques.
- Gérer les plans d'activation des commandites, le respect des engagements et les renouvellements de partenariats.
- Établir et entretenir des relations d'affaires durables.
- Piloter les prévisions de revenus, la gestion du portefeuille d'occasions d'affaires et le suivi de la performance commerciale.
- Suivre la performance commerciale et produire régulièrement des rapports sur l'atteinte des objectifs de revenus et les activités de développement des affaires.

Événements et championnats

- Diriger la planification et la réalisation d'événements spéciaux dans le cadre de championnats, d'événements des équipes nationales, de compétitions internationales, de congrès et de rencontres avec les parties prenantes.
- Élaborer et superviser les plans d'affaires, les budgets, les échéanciers opérationnels et les stratégies de gestion des risques liés aux événements.
- Gérer les relations avec les communautés hôtes et les ententes événementielles.
- Superviser l'activation des commandites et les initiatives visant à mobiliser les partisans lors des événements.
- Veiller à offrir une expérience exceptionnelle aux participants, aux bénévoles, aux commanditaires et aux spectateurs.

Marketing et leadership de marque

- Diriger l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies de marketing intégré.
- Superviser le positionnement de la marque, la narration de marque et les initiatives visant à mobiliser les publics cibles.
- Superviser le marketing numérique, les médias sociaux, la création de contenu, la publicité, le marketing par courriel et les campagnes promotionnelles.
- Piloter les initiatives visant à accroître la participation, l'engagement des membres et l'assistance aux événements.
- Soutenir la promotion des équipes nationales, des athlètes, des entraîneurs, des officiels et des principaux programmes de l'organisation.
- Assurer la cohérence de la marque sur l'ensemble des plateformes et des points de contact avec les parties prenantes.

Mobilisation des partisans et des communautés

- Élaborer des stratégies visant à renforcer l'engagement des athlètes, des participants, des familles, des partisans, des officiels, des entraîneurs et des bénévoles.
- Exploiter les données et les analyses numériques afin d'améliorer l'expérience des publics cibles et la mobilisation des parties prenantes.



LACROSSE CANADA
CROSSE CANADA

ADMIN@LACROSSE.CA

LACROSSE.CA

360 KING ST W, UNIT 102

OSHAWA, ON L1J 2J9

- Superviser le personnel, les consultants, les agences et les fournisseurs de services événementiels, selon les besoins.
- Soutenir les initiatives visant à accroître la participation des jeunes, la participation des femmes, la mobilisation des communautés autochtones et la sensibilisation du grand public.
- Collaborer étroitement avec le carrefour des services aux membres et à la participation afin de promouvoir les initiatives de développement à la base et les programmes nationaux.

Leadership et contribution organisationnelle

- Contribuer à la planification organisationnelle et aux initiatives stratégiques.
- Collaborer avec les équipes responsables de la haute performance, du développement du sport, des opérations, des services aux membres, des communications et des finances.
- Superviser le personnel, les consultants, les agences et les fournisseurs de services événementiels, selon les besoins.
- Élaborer les budgets annuels et les plans opérationnels du service.
- Favoriser une culture d'innovation, de responsabilisation, de collaboration et d'amélioration continue.

QUI TU ES

- Baccalauréat en administration des affaires, en marketing, en gestion du sport, en communication ou dans un domaine connexe.
- De 7 à 10 ans d'expérience progressive en leadership dans les domaines de la vente de commandites, des partenariats commerciaux, du marketing, de l'événementiel ou de la gestion sportive.
- Expérience éprouvée dans l'obtention et la gestion de partenariats corporatifs ainsi que dans la génération de revenus de commandites.
- Expérience dans la direction d'événements de grande envergure, de championnats ou de propriétés sportives majeures.
- Solides compétences en planification stratégique et en développement des affaires.
- Excellentes aptitudes en communication, en présentation et en gestion des relations.
- Bonne compréhension des enjeux financiers et expérience en gestion budgétaire et en atteinte d'objectifs de revenus.
- Disponibilité pour effectuer des déplacements au Canada et à l'international, selon les besoins.
- Expérience au sein d'un organisme national de sport, d'une organisation sportive professionnelle, d'un organisme responsable d'événements majeurs ou dans un environnement comparable (un atout).
- Connaissance du système sportif canadien et du milieu des commandites (un atout).
- Expérience dans le milieu olympique ou du sport de haute performance (un atout).
- Bilinguisme français-anglais (un atout).



LACROSSE CANADA
CROSSE CANADA

ADMIN@LACROSSE.CA

LACROSSE.CA

360 KING ST W, UNIT 102

OSHAWA, ON L1J 2J9

COMPÉTENCES CLÉS

- Pensée stratégique
- Développement des affaires
- Vente de partenariats
- Leadership en marketing
- Gestion événementielle
- Compétences financières
- Développement et maintien des relations
- Innovation et créativité
- Gestion de projets
- Leadership et développement des équipes

INDICATEURS DE RÉUSSITE

- Croissance des revenus issus des commandites, de la philanthropie et des partenariats.
- Développement des possibilités commerciales et des nouvelles sources de revenus.
- Réalisation réussie d'événements nationaux et internationaux.
- Accroissement de l'engagement des publics, de la participation des membres et de la notoriété de la marque.
- Satisfaction des partenaires, des athlètes, des membres et des autres parties prenantes.
- Atteinte des objectifs stratégiques de l'organisation en vue des Jeux olympiques de LA28 et au-delà.

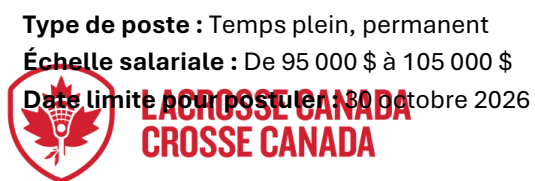
CE QUE NOUS OFFRONS

- L'occasion de contribuer à façonner l'avenir du sport d'été national du Canada.
- Une contribution significative au développement du lacrosse à l'échelle nationale et internationale.
- Un environnement de travail collaboratif au sein de l'équipe de direction.
- Une rémunération et un ensemble d'avantages sociaux concurrentiels.
- Un environnement de travail flexible et hybride.
- L'occasion de contribuer à la quête d'excellence sportive du Canada en vue des Jeux olympiques de Los Angeles 2028.

CONDITIONS DE TRAVAIL

Lieu : Toronto, Ontario (mode hybride)

Supérieur immédiat : Cheffe de la direction



Type de poste : Temps plein, permanent

Échelle salariale : De 95 000 \$ à 105 000 \$

Date limite pour postuler : 30 octobre 2026

ADMIN@LACROSSE.CA

LACROSSE.CA

360 KING ST W, UNIT 102

OSHAWA, ON L1J 2J9

INTÉRESSÉ.E ?

Lacrosse Canada applique le principe de l'embauche au mérite. Toutes les personnes qualifiées sont invitées à soumettre leur candidature. Toutes les candidatures seront traitées de manière confidentielle par l'équipe responsable du recrutement.

Lacrosse Canada se réserve le droit de prolonger la période de candidature à sa discrétion. Nous remercions toutes les personnes candidates de leur intérêt. Toutefois, seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

Les personnes intéressées sont invitées à transmettre leur candidature à admin@lacrosse.ca

Joignez-vous à nous pour contribuer à bâtir l'avenir du lacrosse au Canada.

Lacrosse Canada s'engage à favoriser un milieu de travail inclusif, équitable et respectueux et encourage les candidatures de personnes qui contribueront à la diversité continue de l'organisation.