



JOB POSTING

Senior Associate, Relationship Management

Salary: \$80-90,000 a year plus a performance-based bonus

Application Deadline: Sunday, January 18, 2026

First Interviews: Week of January 26 (expected)

Bring your impactful relationship development skills to our impact investment firm. We're expanding and need a Senior Associate, Relationship Management to meet growing business demands. If you gain satisfaction by splitting your time between building compelling pitch decks, creating strong sales infrastructure, and cultivating relationships with prospects and clients, then this job may be perfect for you.

ROLE DESCRIPTION

Reporting to the Head of Relationship Management, the Senior Associate, Relationship Management enables our sales, business development, investor relations and marketing functions to strengthen our relationships with clients and prospective clients. The work is varied, involving both preparatory 'back end' work to build business development infrastructure (creating presentation materials, developing RFP responses, managing the CRM, project managing events and webinars) and 'front end', client-facing work (like representing the firm at industry events, prospecting and sales calls and meetings, delivering webinars and presentations). This role represents an expansion of the Relationship Management team, to match growing business opportunities. This is a great job for a Toronto-based, experienced relationship manager who is excited to grow alongside us and help a small team continue to do big things.

PRIMARY DUTIES

The role will split time between cross-team functions where you will build the firm's business development infrastructure and external-facing work where you will strengthen our relationship with current and prospective clients and sector players.

The cross-team support functions will focus on building the firm's business development infrastructure:

- RFP and DDQ Response: End-to-end project management of RFP and DDQ responses for investment management mandates including maintaining an up-to-date bank of responses and data pulls, assembling and tailoring responses to align with specific mandates, coordinating review cycles, and collaborating with subject matter experts to develop net-new responses and data visualizations.
- CRM Management: Management of Client Relationship Management (CRM) software tools to ensure effective relationship stewardship across all teams. This includes consistent process application, prompt and accurate logging of organizational contacts and meeting notes, reminder and outreach automation.

- Research and Strategy: Informing our product development and go-to-market strategy by conducting ongoing, iterative research on market and competitive dynamics, and investor segments to continuously refine our unique value proposition and product-market fit.
- Content Creation: Working with subject matter experts, building high quality materials for sales, marketing and business development purposes, including for pitch decks/presentations, webinars, blog posts, white papers, and covering diverse topics including product information, organizational overviews, market intelligence and educational content.

The external facing work will focus on building and stewarding direct relationships with clients and prospective clients:

- Sales Research and Prospecting: Conducting research and relationship mapping on prospective clients to originate opportunities, conduct cold and warm outreach via email, phone and LinkedIn, and increase effectiveness of sales and business development meetings.
- Meetings and Presentations: Conducting meetings with prospective clients and partners, including both informal, exploratory meetings and formal 'pitch' presentations.
- Event Management: End-to-end project management for convening in-person events and virtual webinars/info sessions including aligning with subject matter experts on topic, developing presentation materials, curating guest list, recruiting guest speakers, building and executing marketing strategy and day-of operational plan.
- Event Attendance: Representing the firm at in-person and virtual events at relevant forums including 'traditional' investment and impact investment-focused convenings.

QUALIFICATIONS

On your resume, we ask that you demonstrate the following:

- Training, a degree and/or at least five years of relevant work experience such as in investor relations, sales/fundraising, business or relationship development in private wealth or institutional investing.
- Interest in and some knowledge of impact investing.
- Experience developing engaging presentation materials/marketing assets to secure investment.
- Experience managing multifaceted, cross-departmental projects from conception to delivery.
- Experience with data entry, analysis and tool development for sales and/or marketing tools including LinkedIn Sales Navigator, CRM (e.g. Mailchimp, Affinity, Salesforce) and email automation (e.g. Outreach, Salesloft).
- Proficiency in English; proficiency in French is considered an asset.
- That you are legally able to work in Canada without restrictions.

During the interviews we will be reviewing, assessing, and covering the following:

- Your experience with private wealth and/or institutional investment sales/fundraising and/or business development.
- Your experience with and/or knowledge of the impact investing sector.
- Your project management skills.
- Your ability to build relationships effectively with a broad array of stakeholders.
- Your ability to communicate clearly and competently on a range of investment and impact topics.
- Your comfort working in a fast-paced, evolving and self-directed work environment.
- Your belief in our company values of curiosity, empathy, generosity, grit, honesty and integrity.
- Your commitment to contributing to a team's success.
- Strong interpersonal skills, emotional intelligence, communications skills.

WORKING AT RALLY ASSETS

- Work at a company that is purpose driven and values aligned where you will be able to contribute on a daily basis to making the world better
- A great corporate culture – a certified great place to work and a certified B Corporation
- Personal and professional development opportunities
- Flexibility. We strive to support everyone to have a good work-life balance
- A competitive health and benefits plan designed to support the welfare of team members
- Opportunity for ownership participation through a stock option plan
- Participation in a bonus plan based on financial, impact and corporate performance
- Vacation entitlement starts at 20 days a year
- Toronto-area hybrid work. This role will entail significant in-person work, in particular in downtown Toronto, to attend meetings and events. Virtual work will be possible 2-3 days per week depending on the event and meeting schedule.

APPLICATION INSTRUCTIONS

Interested individuals should apply through our online application portal by January 18, 2026. A cover letter is not necessary, but in your application please provide a maximum 150-word response to this question: "Based on what you know about our firm, what do you think would be the most important private wealth or institutional channel to pursue in 2026". Shortlisted candidates will be contacted for interview. No phone calls please.

COMMITTED TO INCLUSION

Rally Assets Inc. is committed to equity, diversity and inclusion. We intentionally strive to have a workforce that mirrors the diverse demographics in this country. We encourage all applicants to apply regardless of race, colour, religion, sex, sexual orientation, gender identity, national origin, age, disability or Indigenous status. Studies have shown that women, people of colour, people with disabilities and people from 2SLGBTQIA+ communities are less likely to apply to jobs unless they meet every single qualification. If you're excited about this role but your experience doesn't align perfectly with every qualification in the job description, we encourage you to apply anyway, as you may be the ideal candidate we are looking for. If you require accommodation during the recruitment and selection process, please let us know: info@rallyassets.com. We will work with you to provide as seamless a recruitment experience as possible.

To support fairness and reduce administrative burden, Rally may use AI-assisted tools to help organize or review resume content. These tools never disqualify candidates or make decisions. All hiring decisions are made by human reviewers.

ABOUT RALLY ASSETS

Rally Assets Inc. is an impact investment management firm. We strive to help investors generate positive social and environmental impact alongside a financial return. We provide portfolio management services to funds and create custom impact portfolios, aiming to enable foundations, institutional investors, family offices and individual accredited investors to invest in alignment with their values. We are registered as a Portfolio Manager and Exempt Market Dealer in Alberta, British Columbia, Ontario and Quebec. Realize Capital Partners Inc. a subsidiary of Rally Assets Inc. is the manager of Realize Fund LP, under the Government of Canada's Social Finance Fund.

OFFRE D'EMPLOI

Associé·e principal·e, Gestion des relations

Salaire : 80 000 à 90 000 \$ par année plus une prime basée sur la performance

Date limite pour postuler : Dimanche 18 janvier 2026

Premières entrevues : Semaine du 26 janvier (prévue)

Mettez vos compétences en matière de développement de relations à profit dans notre société d'investissement à impact social. Nous sommes en pleine expansion et recherchons un/une associé·e principal·e chargé·e de la gestion des relations afin de répondre à la demande croissante. Si vous aimez partager votre temps entre la création de présentations convaincantes, la mise en place d'une infrastructure commerciale solide et le développement de relations avec des prospects et des client·es, ce poste est peut-être fait pour vous.

DESCRIPTION DU POSTE

Sous la responsabilité du responsable de la gestion des relations, l'associé·e principal·e chargé·e de la gestion des relations permet à nos équipes commerciales, de développement commercial, de relations avec les investisseurs et de marketing de renforcer nos relations avec nos client·es et prospects. Le travail est varié et comprend à la fois des tâches préparatoires « en coulisses » visant à mettre en place une infrastructure de développement commercial (création de supports de présentation, élaboration de réponses à des appels d'offres, gestion du CRM, gestion de projets d'événements et de webinaires) et des tâches « en première ligne » en contact avec la clientèle (telles que la représentation de l'entreprise lors d'événements professionnels, la prospection et les appels et réunions commerciaux, l'organisation de webinaires et de présentations). Ce poste représente un élargissement de l'équipe de gestion des relations, afin de répondre aux opportunités commerciales croissantes. Ce poste est idéal pour un·e gestionnaire de relations expérimenté·e basé·e à Toronto, désireux·se de grandir à nos côtés et d'aider une petite équipe à continuer à accomplir de grandes choses.

FONCTIONS PRINCIPALES

Le poste consistera à partager votre temps entre des fonctions transversales, où vous serez chargé·e de mettre en place l'infrastructure de développement commercial de l'entreprise, et des tâches en contact avec l'extérieur, où vous renforcerez nos relations avec nos client·es actuel·les et potentiels ainsi qu'avec les acteurs du secteur.

Les fonctions de soutien interéquipes se concentreront sur la mise en place de l'infrastructure de développement commercial de l'entreprise :

- Répondre aux appels d'offres et aux questionnaires de diligence raisonnable : gestion de bout en bout des réponses aux appels d'offres et aux questionnaires de diligence raisonnable pour les

mandats de gestion d'investissements, y compris la mise à jour d'une base de données de réponses et d'extractions de données, la compilation et l'adaptation des réponses en fonction des mandats spécifiques, la coordination des cycles de révision et la collaboration avec des experts en la matière afin d'élaborer de nouvelles réponses et visualisations de données

- Gestion RC : gestion des outils logiciels de gestion de la relation client (RC) afin d'assurer une gestion efficace des relations entre toutes les équipes. Cela comprend l'application cohérente des processus, l'enregistrement rapide et précis des contacts organisationnels et des notes de réunion, l'automatisation des rappels et des communications
- Recherche et stratégie : éclairer notre stratégie de développement de produits et de commercialisation en menant des recherches continues et itératives sur la dynamique du marché et de la concurrence, ainsi que sur les segments d'investisseurs, afin d'affiner en permanence notre proposition de valeur unique et l'adéquation entre nos produits et le marché
- Création de contenu : en collaboration avec des experts en la matière, élaboration de supports de haute qualité à des fins commerciales, marketing et de développement commercial, notamment des présentations, des webinaires, des articles de blogue, des livres blancs, couvrant divers sujets tels que les informations sur les produits, les aperçus organisationnels, les informations sur le marché et les contenus éducatifs

Le travail en relation avec l'extérieur sera axé sur l'établissement et la gestion de relations directes avec les clients actuels et potentiels :

- Recherche commerciale et prospection : mener des recherches et établir des cartes relationnelles sur les clients potentiels afin de créer des opportunités, mener des actions de prospection à froid et à chaud par courriel, téléphone et LinkedIn, et accroître l'efficacité des réunions commerciales et de développement commercial
- Réunions et présentations : organiser des réunions avec des clients et partenaires potentiels, qu'il s'agisse de réunions informelles exploratoires ou de présentations formelles
- Gestion d'événements : gestion de projet de bout en bout pour l'organisation d'événements en présentiel et de webinaires/séances d'information virtuels, y compris la coordination avec des expert·es en la matière sur le sujet, l'élaboration de supports de présentation, la sélection des invité·es, le recrutement d'intervenant·es, l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie marketing et d'un plan opérationnel pour le jour J
- Participation à des événements : Représenter l'entreprise lors d'événements physiques et virtuels organisés dans le cadre de forums pertinents, notamment des réunions axées sur l'investissement « traditionnel » et l'investissement à impact social

QUALIFICATION

Dans votre curriculum vitae, nous vous demandons de faire preuve des compétences suivantes :

- Formation, diplôme et/ou au moins cinq ans d'expérience professionnelle pertinente dans les relations avec les investisseurs, la vente/la collecte de fonds et/ou le développement commercial ou relationnel dans le domaine de la gestion de fortune privée ou de l'investissement institutionnel.
- Intérêt et quelques connaissances en matière d'investissement d'impact
- Expérience dans le développement de supports de présentation/ressources marketing attrayants afin d'obtenir des investissements.
- Expérience dans la gestion de projets multidisciplinaires et interdépartementaux, de leur conception à leur livraison

- Expérience dans la saisie, l'analyse et le développement d'outils pour les ventes et/ou le marketing, notamment LinkedIn Sales Navigator, CRM (par exemple Mailchimp, Affinity, Salesforce) et l'automatisation des courriels (par exemple Outreach, Salesloft)
- Maîtrise de l'anglais ; la maîtrise du français est considérée comme un atout
- Avoir l'autorisation légale de travailler au Canada sans restrictions

Au cours de l'entretien, nous examinerons, évaluerons et couvrirons les éléments suivants :

- Votre expérience dans le domaine de la gestion de fortune privée et/ou de la vente/levée de fonds institutionnels et/ou du développement commercial
- Votre expérience et/ou vos connaissances dans le domaine de l'investissement à impact social.
- Vos compétences en gestion de projet
- Votre capacité à établir des relations efficaces avec un large éventail de parties prenantes
- Votre capacité à communiquer clairement et avec compétence sur divers sujets liés à l'investissement et à l'impact
- Votre confort à travailler dans un environnement de travail dynamique, évolutif et autonome
- Vos croyances en les valeurs de notre entreprise, soit la curiosité, l'empathie, la générosité, le courage, l'honnêteté et l'intégrité
- Votre engagement à contribuer au succès d'une équipe
- De solides compétences interpersonnelles, une intelligence émotionnelle, des compétences en communication

TRAVAILLER CHEZ RALLY ASSETS

- Travailler dans une entreprise dont les objectifs et les valeurs sont alignés, où vous pourrez contribuer quotidiennement à rendre le monde meilleur
- Une excellente culture d'entreprise - une entreprise reconnue comme un lieu où il fait bon travailler et une entreprise certifiée « B Corporation »
- Opportunités de développement personnel et professionnel
- Flexibilité. Nous nous efforçons d'aider chacun à avoir un bon équilibre travail-vie personnelle
- Régime d'assurance maladie et d'avantages sociaux concurrentiel conçu pour favoriser le bien-être des membres de l'équipe
- Possibilité de participer à l'actionnariat par le biais d'un plan d'options d'achat d'actions.
- Participation à un plan de primes basé sur la performance financière, l'impact et la performance de l'entreprise
- Les vacances commencent à 20 jours par an
- Travail hybride dans la région de Toronto. Ce poste nécessitera d'importants déplacements, notamment dans le centre-ville de Toronto, pour assister à des réunions et à des événements. Le travail virtuel sera possible 2 à 3 jours par semaine selon les événements prévus et l'horaire des réunions

INSTRUCTIONS RELATIVES À LA CANDIDATURE

Les personnes intéressées doivent postuler via notre portail de candidature en ligne d'ici le 18 janvier 2026. Une lettre de motivation n'est pas nécessaire, mais veuillez répondre dans votre candidature à la question suivante en 150 mots maximum : « D'après ce que vous savez de notre entreprise, quel serait selon vous le canal le plus important à exploiter en 2026 en matière de patrimoine privé ou institutionnel? » Les candidat·es présélectionné·es seront contacté·es pour une entrevue. Pas d'appels téléphoniques, s'il vous plaît.

ENGAGEMENT ENVERS L'INCLUSION

Rally Assets Inc. s'engage en faveur de l'équité, de la diversité et de l'inclusion. Nous nous efforçons délibérément de disposer d'une main-d'œuvre qui reflète la diversité démographique de ce pays. Nous encourageons tous·tes les candidat·es à postuler sans distinction de race, de couleur, de religion, de sexe, d'orientation sexuelle, d'identité de genre, d'origine nationale, d'âge, de handicap ou de statut autochtone. Des études ont montré que les femmes, les personnes de couleur, les personnes handicapées et les membres des communautés 2SLGBTQIA+ sont moins enclin·es à postuler un emploi s'ils/si elles ne remplissent pas toutes les conditions requises. Si ce poste vous intéresse, mais que votre expérience ne correspond pas parfaitement à toutes les qualifications de la description du poste, nous vous encourageons à postuler malgré tout, car vous pourriez être la personne que nous recherchons. Si vous avez besoin d'accommodements pendant le processus de recrutement et de sélection, veuillez nous en informer : info@rallyassets.com. Nous travaillerons avec vous pour vous offrir une expérience de recrutement aussi transparente que possible.

Afin de soutenir l'équité et de réduire le fardeau administratif, Rally peut utiliser des outils d'IA pour l'aider à organiser ou à examiner le contenu des curriculum vitæ. Ces outils ne disqualifient aucune candidature et ne prennent aucune décision. Toutes les décisions d'embauche sont prises par des évaluateurs et évaluatrices humains.

À PROPOS DE RALLY ASSETS

Rally Assets Inc. est une société de gestion d'investissements d'impact. Nous consacrons nos efforts à aider les investisseurs à générer un impact social et environnemental positif parallèlement au rendement financier. Nous fournissons des services de gestion de portefeuille à des fonds et créons des portefeuilles d'impact personnalisés, dans le but de permettre aux fondations, aux investisseurs institutionnels, aux bureaux de gestion de patrimoine (« family offices ») et aux investisseurs individuels accrédités d'investir en accord avec leurs valeurs. Nous sommes enregistrés en tant que gestionnaire de portefeuille et courtier sur le marché dispensé en Alberta, en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec. Realize Capital Partners Inc., filiale de Rally Assets Inc., est le gestionnaire du Realize Fund LP, dans le cadre du Fonds de finance sociale du gouvernement du Canada.