

# AGENT DE VENTE PUBLICATION TECHNIQUE

## OBJECTIFS

L'innovation est dans notre ADN... est-elle dans le vôtre ?

Bombardier est un leader mondial de l'industrie de l'aviation en créant des avions novateurs qui changent la donne sur leur marché. Ses produits et services fournissent des expériences de calibre international établissant de nouvelles normes en matière de confort-passager, d'efficacité écoénergétique, de fiabilité et de sécurité. Nous sommes une organisation mondiale axée sur la collaboration et l'esprit d'équipe.

## DESCRIPTION DU POSTE

Dans le cadre de votre poste, vous serez appelé à :

Développer, mener et mettre en place des initiatives stratégiques pour atteindre les ventes et continuellement atteindre et dépasser les objectifs de performance

Coordonner les efforts de ventes avec les membres de l'équipe et divers autres intervenants

Créer et maintenir divers rapports de prévision des ventes et déterminer les tendances futures

Assurer la gestion des comptes et la coordination des comptes clients clés en vertu des contrats en place

Maintenir les dossiers des clients et l'intégrité des données dans le système de gestion des abonnements en place

Développer des méthodes et des stratégies pour évaluer de grandes quantités de nettoyage de données et l'intégrité des données

Préparer des revues de ventes quotidiennes, hebdomadaires, mensuelles, trimestrielles et annuelles.

Fournir des rapports et des recommandations personnalisées soutenant les décisions ou initiatives commerciales en cours

Effectuer l'analyse des besoins des clients existants / potentiels

Établir et maintenir des relations clients positives afin de fournir un excellent service à la clientèle

Assurer la planification et le contrôle détaillés des projets, y compris

Développer et maintenir un plan du projet détaillé

S'assurer que toutes les composantes du projet soient réalisées selon l'échéancier et le budget

Analyser et gérer les risques liés au projet et relever les problèmes lorsque nécessaire

Gérer le contenu du/des projet(s) selon le processus de gestion des modifications

Lors des rencontres de gouvernance et de comité directeur, assurer le suivi et informer de l'avancement du projet

## **COMPÉTENCES**

Qualifications

En tant que candidat idéal,

Maîtrisez la suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Access et Project) et vous connaissez l'utilisation de SAP, Salesforce et des systèmes / logiciels de gestion des prévisions et des ventes.

Bilingue.

Organisé et capable de bien gérer votre temps et savez prioriser vos tâches effectivement, tout en travaillant pour respecter les échéanciers ambitieux.

Solide expérience en service à la clientèle.

Excellentes habiletés interpersonnelles, de communication et de présentation.

Forte expérience en gestion de projet.

Esprit d'équipe.

Travaillez de façon autonome, avec peu de supervision, et prenez de bonnes décisions.

Capacité à penser analytiquement et de façon créative.

Esprit d'entreprise et d'innovation.

Portez attention aux détails.

Solides compétences en résolution de problèmes.

Solides compétences financières.

Solides compétences en écriture.

## **AVANTAGES**

Votre billet d'embarquement comprendra...

Plusieurs conférences :

- Rencontrez un.e exécutif.ve
- Rencontrez un.e spécialiste
- Rencontrez un.e pilote
- Envolée au féminin

Apprendre davantage sur Bombardier :

- Conférence Avion 101
- Conférence sur Les produits Bombardier
- Visites des sites Bombardier
- L'Académie d'apprentissage Bombardier

De nombreuses opportunités de réseautage et d'échanges sociaux :

- Comité des stagiaires
- Du bénévolat
- Compétition de cas interne
- 5 à 7, repas entre stagiaires, et bien plus encore !

## **FORMAT**

- Ville : Dorval Québec
- Date de début : 2023-09-04 08:00:00
- Période : 2
- Durée : 4 mois
- Nombre de postes : 2
- Temps plein
- Niveau d'étude : Bac 1ere année , Bac 2eme année , Bac 3eme année , Bac 4eme année ,
- Domaine d'études : Commerce international , Marketing , Vente spécialisée, merchandisage et marketing , Administration / gestion commerciale , Commerce (général) ,

514.552.9512 | [support@placementspot.ca](mailto:support@placementspot.ca) | [placementspot.ca](http://placementspot.ca)

673 rue Saint-Germain, Montréal (Québec) H4L 3R6 Canada

