

# ANALYSTE D'AFFAIRES STAGIAIRE

## OBJECTIFS

Le stage offre l'opportunité unique d'avoir un portrait à 360 degrés de Pratt & Whitney. Le/la stagiaire devra travailler avec plusieurs organisations internes dans le cadre de ses activités quotidiennes ainsi que sur les différents projets qu'il/elle se verra confier. L'étudiant devra amener de nouvelles idées sur comment valoriser toutes les données à notre disposition. Le mandat assigné dépendra des champs d'intérêts de l'étudiant(e) retenu(e) et des besoins de l'entreprise.

## DESCRIPTION DU POSTE

Le département des ventes est une organisation d'une quarantaine d'employés dont la plupart travaillent à l'étranger, de Bogota à Sydney en passant par Singapour. L'équipe est responsable des ventes pour les trois principales usines ainsi qu'une douzaine d'usines plus petites, ce qui représente des ventes annuelles supérieures à un milliard de dollars.

Tâches principales:

- Supporter les activités de prévisions, de budget et de plans de performance.
- Étudier la performance des marchés en fonction du prix, des parts de marché, du portfolio de produits et les tendances du marché. Rédiger des recommandations et contribuer à leur mise en place.
- Mener des projets en collaboration en collaboration avec différent départements: (technologies de l'information, exploitation, intelligence d'affaires, prévisions opérationnelles, etc. )
- Développer des outils pour faciliter la prise de décision en utilisant des outils comme PowerBI, PowerPivot, Excel, Microsoft Dynamics et SAP.
- Coordonner, réviser et rafraîchir le guide annuel des prix «Bluebook».

- Assister les gestionnaires dans leurs activités quotidiennes et représenter le groupe des ventes dans des rencontres.

## **COMPÉTENCES**

L'étudiant doit être autonome et créatif. Il/elle doit être à l'aise dans un environnement en constante évolution et être un vecteur faisant partie de ce changement. Il doit être à l'aise avec le data mining (analyse et exploration de données).

## **AVANTAGES**

L'étudiant aura une compréhension de plusieurs marchés d'aviation et clients, ainsi qu'une bonne interaction avec plusieurs divisions de l'organisation. L'étudiant acquerra de l'expérience et livrera immédiatement de la valeur dans les aspects analytiques, la gestion de client, la soumission, la planification ainsi que dans les propositions et la structure de vente. L'étudiant sera en charge de projets et développera de nouveaux outils qui seront utilisés mondialement.

L'étudiant acquerra de l'expérience avec une entité mondiale qui est face au client et voit l'impact immédiat de toute action. Environnement multiculturel, apprentissage d'une équipe diversifiée et passionnée qui stimule les ventes et l'expérience client.

## **RÉALISATIONS ET LIVRABLES**

Cliniques qualité|Rapports OPR|Demandes de concessions|Plan de compensation

## **FORMAT**

- Ville : St-Hubert, Qc
- Date de début : 2020-01-13 00:00:00
- Date de fin : 2020-05-01 00:00:00
- Durée : 600 Hrs
- Prolongation de stage : 100 Hrs
- Temps plein
- Domaine d'études : Analytique , Administration d'entreprise , Gestion de l'entreprise , Analytique , Génie industriel , Génie logiciel ,

514.552.9512

support@placementspot.ca

placementspot.ca

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

CANADIAN MOBILITY AND  
AEROSPACE INSTITUTE

INSTITUT POUR LA MOBILITÉ  
ET L'AÉROSPATIALE AU CANADA