

SOUTIEN À LA VENTE/VENTE INTERNE

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

Que pouvez-vous attendre de votre stage de 16 mois chez Bombardier?

Dès le premier jour, vous contribuerez à la réalisation de projets concrets utilisant les technologies de pointe pour résoudre des problèmes commerciaux. Tout au long de votre stage, vous bénéficierez d'une formation et d'un encadrement individualisés par une équipe d'experts talentueux et vous assumerez de plus en plus de responsabilités, tout en apprenant dans un environnement stimulant et enrichissant.

Notre équipe s'occupe de la vente de pièces d'avion sur le marché après-vente et doit réaliser un budget annuel de 600+ millions de dollars.

Notre objectif est de vous permettre d'acquérir des connaissances dans les trois principaux domaines du service.

Vous aurez différents rôles, passerez de l'un à l'autre et acquerez ainsi une expérience précieuse dans de multiples fonctions, dont les suivantes :

Ventes/Gestion des comptes

Soutien aux ventes et soumissions

Stratégie

Vous aurez la chance de découvrir :

Une équipe compétente et très motivée

Un environnement très dynamique

Une grande structure de soutien sur laquelle vous pourrez compter et dont vous pourrez apprendre

Dans votre rôle, vous contribuerez aux tâches suivantes :

Communiquer et résoudre les demandes de pièces de notre clientèle à l'aide de tous les outils et du réseau de soutien mis à votre disposition;

Négocier et conclure des ventes grâce aux connaissances qui vous seront offertes dans la vaste infrastructure de pièces de Bombardier;

Développer, mener et exécuter des analyses pour le plan stratégique de l'entreprise afin d'accroître les revenus et la marge ou de réduire les coûts;

Participer à l'établissement des prévisions pour différents segments d'activité en élaborant un modèle financier;

Effectuer des analyses comparatives entre nos capacités et celles de nos concurrents;

Rechercher, suivre ou rassembler les données sur les facteurs clés du marché, les tendances du secteur, les concurrents et les tendances futures;

Planifier, coordonner et préparer des présentations au nom de notre équipe de direction;

Présenter l'analyse ou la stratégie recommandée à l'équipe de direction;

Améliorer ou automatiser les outils et les processus de l'équipe afin d'accroître la qualité et la productivité.

Vous développerez les compétences suivantes :

Une connaissance approfondie du secteur de l'aviation, notamment de la vente de pièces;

Une vue d'ensemble du fonctionnement de l'organisation;

Une expérience professionnelle acquise dans le cadre de projets essentiels pour l'organisation;

Des compétences dans la gestion des parties prenantes et en matière de communication grâce à l'interaction avec les clients et différentes fonctions

COMPÉTENCES

En tant que candidat idéal :

Vous êtes inscrit dans un programme axé sur les ventes ou les opérations commerciales;

Vous avez un excellent esprit d'équipe et aimez un travail enrichissant au quotidien;

Vous parlez et écrivez en français et en anglais, l'accent étant mis sur l'anglais;

Vous connaissez bien le secteur aéronautique ou un secteur similaire;

Vous aimez être mis au défi par des objectifs clairs et concis;

Vous avez de solides compétences en matière de gestion du temps et d'organisation;

Vous avez un esprit d'initiative et le sens de l'action et des résultats;

Vous avez un excellent esprit d'équipe.

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 : 2024-05-06 00:00:00
- Période : 1
- Durée : 16 mois
- Nombre de postes : 2

- Temps plein
- Niveau d'étude : Baccalauréat , Maîtrise ,
- Domaine d'études : Génie électrique , Génie des opérations et de la logistique , Comptabilité , Administration d'entreprise , Gestion de l'entreprise , Gestion de la technologie d'entreprise , Communications d'entreprise , Comptabilité , Economie , Entrepreneuriat , Affaires internationales , Marketing , Systèmes d'information de gestion , Gestion de la chaîne d'approvisionnement , Mathématiques , Mathématiques appliquées ,

514.552.9512 | support@placementspot.ca | placementspot.ca
673 rue Saint-Germain, Montréal (Québec) H4L 3R6 Canada

