
Titre: Gestionnaire du développement des affaires – Solutions de Services – Spécialité (16 mois)

BOMBARDIER

****ONLY 1 Position Available ****

Chez Bombardier, nos collaborateurs travaillent ensemble à faire évoluer la mobilité partout dans le monde, une bonne idée après l'autre. Si vous avez une bonne idée, nous avons l'environnement pour qu'elle devienne un produit unique ou une expérience client exceptionnelle. Vos idées sont notre énergie.

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

Dès le premier jour, vous contribuerez à la réalisation de projets réels en utilisant les dernières technologies pour résoudre des problèmes de l'entreprise. Au cours de votre stage, vous recevrez une formation et un accompagnement personnalisés d'une équipe d'experts et assumerez des tâches et des projets de plus en plus complexes, tout en apprenant dans un environnement stimulant et enrichissant.

Le Gestionnaire du développement des affaires – Solutions de Services, est une position centrée sur le client et qui supervise la définition de la stratégie et l'exécution des modifications de la configuration de l'aéronef en service. Il développe des modifications techniques ainsi que des idées générant des revenus pour Bombardier. Le Gestionnaire du développement des affaires – Solutions de Services, sont le contact direct des opérateurs pour la personnalisation de leurs avions et avec le reste de l'équipe, est responsable d'une flotte de plus de 1 700 avions de la famille CRJ.

Vous rejoindrez l'équipe Services de solutions afin de satisfaire les clients tout au long de leur personnalisation en service et de promouvoir l'augmentation des revenus de Bombardier.

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

- Diriger le processus de vente de la modification des aéronefs et évaluer divers coûts et prix.
- Travailler avec différentes fonctions du département telles que l'ingénierie, la logistique des matériaux, les méthodes et les finances pour s'assurer que tous les impacts sur les coûts sont pris en compte.
- Créer et mettre à jour la documentation relative au produit.
- Développez votre carrière dans un environnement stimulant en misant sur vos compétences et votre esprit d'innovation.

Vous allez développer les compétences suivantes:

- Stratégie de développement
- Sens des affaires et jugement

- Compétences face au client
- Commercialisation
- Travail en équipe
- Multitâche
- Gestion de la clientèle
- Gestion du temps
- Planification de projet
- Résolution de conflit |

Qualifications

En tant que candidat idéal, vous :

- Êtes actuellement en train de terminer un baccalauréat en ventes et marketing (ou équivalent) ou en administration des affaires (ou équivalent) dans une université reconnue.
- Avez complété au moins 3 ans d'études dans ce programme
- Possédez un très bon sens des affaires et une bonne compréhension des coûts, des prix et des marges.
- Êtes un joueur d'équipe capable de travailler avec des départements variables.
- Maîtrisez un bon niveau de français et d'anglais écrit et parlé
- Possédez de bonnes compétences organisationnelles et de planification
- Avez de fortes aptitudes en communication
- Avez une bonne expérience du service à la clientèle
- Possédez un bon jugement et travaillez bien dans une équipe multidisciplinaire |

Détails du poste

- Le stage commence le 4 mai 2020 pour une durée de 16 mois.
- Situé à Mirabel, Québec

L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire.

Bombardier souscrit au principe d'équité en matière d'emploi et encourage les femmes, les autochtones, les personnes handicapées et les membres des minorités visibles à soumettre leurs candidatures.

Vos idées mènent le monde.

Title: Business Development Manager – Service Solutions – Specialty (16 months) |

BOMBARDIER

****ONLY 1 Position Available ****

At Bombardier, our employees work together to evolve mobility worldwide - one good idea at a time. If you have a good idea, we'll provide the environment where it will thrive and grow into a great product or customer experience. Your ideas are our fuel.

What can you expect from your 16 months internship at Bombardier?

From day one, you will contribute to the delivery of real projects using the latest technology to solve business problems. Over the course of your internship, you will receive one-on-one training and coaching from a team of talented experts and take on increasingly, while learning in a challenging and rewarding environment.

The Business Development Manager, Services Solutions is a customer facing team, which oversees the definition of the strategy and execution of aircraft configuration changes in support of in-service aircraft. It develops modifications and ideas generating revenue for Bombardier. The Business Development Managers, Services Solutions are the direct contact for the operators for their aircraft customization for their fleet in-service, covering a fleet of over 1,700 aircraft of the CRJ family.

You will join the Services Solutions team to support customer satisfaction throughout their in-service customization and promote Bombardier's revenue increase.

In your role, you will:

- Lead the sales process of Aircraft modification and evaluate various costs and pricing.
- Work with different departmental functions such as engineering, material logistics, methods and finance to ensure all cost impacts are captured.
- Create and update documentation relating to the product.
- Develop your career in a challenging environment by leveraging your skills and innovativeness.

You will develop the following skills:

- Developing Strategy
- Business Acumen & judgement
- Customer facing skills
- Marketing
- Teamwork

- Multitasking
- Customer management
- Time management
- Project planning
- Conflict resolution

Qualifications

As our ideal candidate, you

- You are currently completing a Bachelor's degree in Sales and Marketing (or equivalent), or Business administration (or equivalent) in a recognized University
- You have completed a minimum of 3 year of studies in this program
- You have a very good business acumen with good understanding of Cost, price and margins
- You are a team player able to work with variable departments.
- You have a good level of written and speaking French and English
- You have good organizational & planning skills
- You have strong communication skills
- You have good Customer Services skills
- You possess good judgment and are a good team worker in a multidisciplinary team

Position Details:

- The internship starts on May 4th, 2020 for 16 month terms.
- Located at (Mirabel), Québec

Bombardier is an equal opportunity employer and encourages women, Aboriginal people, persons with disabilities and members of visible minorities to apply.

Your ideas move people.