

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

Il y a une nouvelle énergie à bord! Notre compagnie MHI RJ Aviation Group (MHIRJ) fournit des solutions complètes et critiques en matière d'exploitation, d'ingénierie et de soutien à la clientèle, y compris la maintenance, la remise à neuf, les publications techniques, le marketing et les activités de vente pour l'industrie mondiale des avions régionaux. Basé à Boisbriand, Québec, et soutenu par un centre d'ingénierie aérospatiale, le réseau de centres de service, de bureaux de soutien et de dépôts de pièces de MHIRJ est positionné dans d'importantes plaques tournantes de l'aviation aux États-Unis, au Canada et en Allemagne. Filiale à part entière de Mitsubishi Heavy Industries, Ltd, MHI RJ Aviation Group comprend MHI RJ Aviation ULC (Canada), MHI RJ Aviation Inc. (États-Unis) et MHI RJ Aviation GmbH (Allemagne).

En tant que Gestionnaire du développement des affaires, Solutions de services, vous étudiez actuellement à la fois en ingénierie (ou dans un domaine scientifique lié à l'industrie) et en vente ou domaine connexe. Vous envisagerez, recommanderez et vendrez de nouvelles modifications d'avions afin d'améliorer les opérations et le profit de nos clients. Votre travail, en tant que Gestionnaire du développement des affaires, consiste à négocier des modifications d'avions ou des ventes de produits qui profiteront à nos clients.

Au sein de cette équipe, vous contribuerez à la livraison de

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 MHIRJ. 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 MHIRJ.

Vos tâches comprendront :

- Servir les clients en identifiant leurs besoins et en suggérant des modifications de produit, d'équipements et de services.
- Identifier les besoins actuels et futurs du client en établissant des relations personnelles avec les clients potentiels et réels et d'autres personnes en mesure de comprendre les besoins.
- Fournir des informations techniques sur les produits, les services ou les équipements en répondant aux questions et aux demandes.
- Établir de nouveaux comptes clients en identifiant les clients potentiels et en planifiant et en organisant le calendrier des appels de vente.
- Prépare des estimations de coûts en étudiant tous les documents clients connexes et en travaillant avec différentes fonctions 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
- Diriger le processus de vente de la modification des aéronefs et évaluer divers coûts et prix.
- Obtenir l'acceptation du client en expliquant ou en démontrant les réductions de coûts et les améliorations des opérations.

Gabarit Version : Oct 2021

<https://resources.workable.com/blog/writing-job-descriptions-hiring-millennials>

- Contribuer à l'efficacité du processus des ventes en identifiant les problèmes à court et à long terme qui doivent être résolus, en recommandant des options et des plans d'action et en mettant en œuvre des directives.
- Contribuer aux efforts de l'équipe en obtenant des résultats

Vous développerez les compétences suivantes :

- Stratégie de développement
- Ingénierie des ventes
- Sens des affaires et jugement
- Négociation
- Compétences face au client
- Commercialisation
- Travail en équipe
- Multitâche
- Gestion de la clientèle
- Gestion du temps
- Planification de projet
- Résolution de problème

Les compétences que vous apportez:

- Vous êtes actuellement en train de terminer un baccalauréat en Ingénierie Aéronautique combiné avec une concentration en ventes et marketing (ou équivalent) ou en administration des affaires (ou équivalent) avec une bonne maîtrise technique dans une université reconnue.
- Vous avez complété au moins 3 ans d'études dans ce programme
- Vous possédez un très bon sens des affaires et une bonne compréhension des coûts, des prix et des marges.
- Vous êtes un joueur d'équipe capable de travailler avec des départements variables.
- Vous maîtriser un bon niveau de français et d'anglais écrit et parlé
- Vous possédez de bonnes compétences organisationnelles et de planification
- Vous avez de fortes aptitudes en communication tant à l'écrit qu'à l'oral
- Vous avez une bonne expérience du service à la clientèle
- Vous possédez un bon jugement et travaillez bien dans une équipe multidisciplinaire

Détails additionnels :

- Situé à Mirabel, Québec ou à Mississauga, Ontario
- Programme flexible de télétravail

MOVE THE WORLD FORWARD  **MITSUBISHI
HEAVY
INDUSTRIES
GROUP**

Business Development Manager – Service Solutions – Specialty (16 months)

There's a New Energy on Board! Our company MHI RJ Aviation Group (MHIRJ) provides comprehensive critical operational, engineering and customer support solutions including maintenance, refurbishment, technical publications, marketing and sales activities for the global regional aircraft industry. Headquartered in Boisbriand, Quebec, and bolstered by an Aerospace Engineering Center, MHIRJ's network of service centers, support offices and parts depots are positioned in important aviation hubs in the U.S., Canada and Germany. A wholly owned subsidiary of Mitsubishi Heavy Industries, Ltd, MHI RJ Aviation Group includes MHI RJ Aviation ULC (Canada), MHI RJ Aviation Inc. (U.S.A.) and MHI RJ Aviation GmbH (Germany).

As the Business Development Manager, Services Solutions, you are currently studying in both engineering (or an industry-related science field) and sales. You envision, recommend and sell new Aircraft modifications in order to increase our clients' output and profit. Your job, as a future Business Development Manager, is to negotiate aircraft modifications or products sales that would benefit our clients.

In this team, you will contribute to the delivery of....

As a key customer facing sales team, you will oversee the definition of the strategy and execution of aircraft configuration changes in support of in-service aircraft. You will help develop modifications and ideas to support revenue growth for MHIRJ. 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 MHIRJ's revenue growth.

Your tasks will include:

- Serve customers by identifying their needs and suggesting changes to products, equipment and services.
- Identify current and future customer needs by building personal relationships with potential and actual customers and others who can understand the needs.
- Provide technical information on products, services or equipment by responding to questions and requests.
- Establish new customer accounts by identifying potential customers and planning and organizing the sales call schedule.
- Prepares cost estimates by studying all related customer documents and working with different functions such as engineering, materials logistics, methods and finance to ensure all cost impacts are considered
- Lead the aircraft modification sales process and evaluate various costs and prices.
- Obtain customer acceptance by explaining or demonstrating cost reductions and operational improvements.

- Contribute to the efficiency of the sales process by identifying short- and long-term issues that need to be resolved, recommending options and action plans and implementing guidelines.
- Contribute to the team's efforts by obtaining results

You will develop the following skills:

- Development strategy
- Sales engineering
- Business acumen and judgment
- Negotiation
- Customer facing skills
- Marketing
- Teamwork
- Multitasking
- Customer Relationship management
- Management of time
- Project planning
- Problem solving

The skills you bring:

- You are currently completing a bachelor's degree in Aeronautical Engineering combined with a concentration in sales and marketing (or equivalent) or in business administration (or equivalent) with a good technical mastery at a recognized university.
- You have completed at least 3 years of study in this program
- You have very good business acumen and a good understanding of costs, prices and margins.
- You are a team player able to work with varying departments.
- You have a good level of written and spoken French and English
- You have good organizational and planning skills
- You have strong communication skills, both written and spoken
- You have a good customer service experience
- You have good judgment and work well in a multidisciplinary team

Additional details:

- Position located at Toronto, Ontario – flexible working schedule with expectation to be physically working at the office when required (subject to change while adhering to provincial guidelines for COVID-19)

MOVE THE WORLD FORWARD  RD **MITSUBISHI
HEAVY
INDUSTRIES
GROUP**