**Title : Rotational Program – Trade Sales (16 months)**

**BOMBARDIER - Innovation is in our DNA… is it in yours?**

Bombardier is a global leader, creating innovative and game-changing planes. Our products and services provide world-class transportation experiences that set new standards in passenger comfort, energy efficiency, reliability and safety. We are a global organization focused on working together with a team spirit.

**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.

Contextual information on the business unit and department. Explain what this team does and why it’s important at Bombardier.

Our team is responsible for selling aircraft parts in the aftermarket and is responsible for achieving a $600M+ yearly budget.

Our goal is to provide exposure to the 3 main areas of the department

.You will rotate in different roles and gain valuable experience in multiple functions such as

1. Sales/Account Management
2. Sales Support & Quotations
3. Strategy

You will benefit from:

* Being part of a highly motivated knowledgeable team
* A great high energy environment
* A huge support structure to lean on and learn from

In your role, you willcontribute to:

* Communicating and resolving our Customer base parts inquiries using all the tools and support network at your disposal
* Negotiating and winning sales using the knowledge that will be made available to you on Bombardier’s extensive Parts infrastructure
* Develop, lead and execute strategic analyses for the Business' strategic plan to increase revenue, increase margin or reduce costs;
* Participate in the forecasting of different segments of the business by building a financial model;
* Conduct comparative analyses and benchmarking between our competitors' capabilities and our capabilities;
* Research, track and/or consolidate data on key market drivers, industry trends, competitors and future trends;
* Plan, coordinate and prepare presentations on behalf of our leadership team;
* Present analysis and/or recommended strategy to leadership team;
* Improve and/or automate the team's tools and processes to increase quality and productivity.

You will develop the following skills:

* A deep understanding of the aviation industry, specifically parts sales
* An overall view of how the organization functions
* Experience working on projects that are critical to the organization
* Stakeholder management & communication skills through client and cross functional interaction

**Qualifications**

As our ideal candidate,

* You are enrolled in a program that has either Sales or Business operations focus
* You are a great team player and like a job that feels rewarding every day
* You speak and write in both English and French with a primary focus on English
* You are familiar with Aerospace sector or similar
* You love to be challenged with clear and concise targets
* You have strong time management and organizational skills
* You are a self starter -action and results oriented
* You are a team player

**Position Details:**

* The internship starts on April 29th, 2024 for 16 month terms.
* Located at Montreal, Quebec
* Virtual or on site

*All our interns may be required to occasionally travel outside of Canada*

 *for training/work purpose.*

**Titre : Programme de stage en rotation – Ventes commerciales (16 mois)**

**BOMBARDIER – L’innovation est dans notre ADN… est-elle dans le vôtre?**

Bombardier est un chef de file mondial dans la création d’avions novateurs qui changent la donne sur leur marché. Nos produits et nos services offrent des expériences de transport de calibre international qui établissent de nouvelles normes de confort des passagers, d’efficacité énergétique, de fiabilité et de sécurité. Nous sommes une organisation mondiale qui favorise la collaboration et l’esprit d’équipe.

**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 acquerrez 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.

**Détails du poste :**

* Le stage débutera le 29 Avril 2024 pour une durée de 16 mois.
* Situé à Montréal (Québec)
* Travail à distance ou sur place

*Tous nos stagiaires peuvent être amenés à voyager occasionnellement à l’extérieur du Canada pour des formations ou pour leur travail.*