Skywise - Head of Commercial - Americas

Skywise Canada Inc.

Waterloo (Ontario), Canada

Temps plein · Permanent · Hybride

Publié le 3 novembre 2026 · JR10446914

Aperçu du poste

Skywise est une société de services numériques de premier plan, détenue à 100 % par Airbus. Nous offrons une offre unique en son genre qui intègre de façon transparente les opérations de contrôle de planification et d'exploitation, de vol, techniques et terrestres. En fournissant des solutions numériques interopérables pour les opérations de bout en bout, Skywise combine l'expertise des constructeurs d'avions et le savoir-faire numérique pour transformer la complexité opérationnelle en performances prévisibles et rentables, garantissant des opérations plus résilientes et plus durables.

Le chef des Services commerciaux - Amériques est responsable de la création d'un plan de ventes annuel qui intègre les plans pour la prise de commandes et le renouvellement des contrats. Ce rôle permettra également de s'assurer que la stratégie de vente appropriée est en place pour les campagnes de vente individuelles. Ils sont les leaders d’une équipe de directeurs commerciaux, chargés de s’assurer que l’équipe est capable de répondre aux besoins actuels et futurs de l’organisation et d’engager et de motiver l’équipe pour atteindre les objectifs de l’organisation. Ce poste fournira une vision, une direction et une gestion pour le groupe assigné.

Ce rôle a une responsabilité directe pour la définition du processus de vente, la taille des ventes, la gestion du territoire, la planification de l'efficacité, la formation des ventes, la formation sur les produits et la technologie de vente. Le poste sera également responsable de la déclaration de l'efficacité des ventes, de la méthodologie et des mécanismes de livraison.

Principales responsabilités :

1.) Ordre de réception et d'atteindre les objectifs commerciaux:

- Organisation de la région pour la réception des commandes
- Définir et mettre en œuvre un plan stratégique régional
- Définir les comptes clés et déléguer l'exécution des plans de développement des comptes clés au sein de l'équipe
- Identifier les opportunités stratégiques et déléguer les opportunités au sein de l’équipe
- Aider à conclure des transactions, en mettant l'accent sur les comptes clés et stratégiques
- Mener des campagnes de vente pour des campagnes plus importantes et de grande envergure

2.) Satisfaction de client :

- Point d'escalade pour la relation client
- Représenter les exigences des clients et du marché au sein de Skywise

3.) Gérer l'équipe:

- Promouvoir une culture motivante d’excellence des ventes avec l’équipe et générer des résultats

- Recruter, former et diriger une équipe de vente performante
- Fournir un coaching continu, du mentorat, de la gestion du rendement

4. Autres cotisations :

- Assurez-vous que les données CRM sont constamment à jour avec des données de haute qualité
- Gestion équilibrée des pipelines pour augmenter la vitesse des transactions jusqu'à la clôture
- Représentation des dirigeants de la région des Amériques
- autres fonctions assignées par le chef de région

Études: Licence en ingénierie, aviation, affaires ou une discipline connexe / MBA préféré

Expérience minimale :

- 10 ans de ventes en SaaS ou aviation
- 5 ans à gérer une équipe commerciale
- Expérience en matière de contrats et de négociations commerciales
- Communication interne et externe : capable de communiquer efficacement la stratégie et l'information globale aux ventes, aux gestionnaires de réussite de client, aux gestionnaires de produit, aux représentants de support de produit (PSR), et à la gestion dans les Amériques

Prise de décision, complexité :

- Capable d'évaluer les prix des produits et les conditions contractuelles pour évaluer la valeur et la rentabilité d'une vente à l'entreprise
- Assembler des propositions de vente qui aident à faire progresser la position stratégique de l'organisation sur le marché
- Déterminer les priorités au sein de l'équipe pour maximiser les ressources afin d'atteindre au mieux les objectifs de revenus et assurer la satisfaction de la clientèle
- Compréhension de l'infrastructure informatique et de la composition technique des produits suffisante pour inspirer confiance aux clients
- Comprend suffisamment les opérations aériennes des grandes compagnies aériennes pour prendre des décisions éclairées dans le meilleur intérêt de l'organisation et du client. Comprend la connaissance des environnements réglementaires des compagnies aériennes dans le territoire de vente attribué.

Voyage requis: 50% domestique et international

Admissibilité : Admissible à un emploi au Canada ou aux États-Unis

Rapports directs : 6-8 rapports directs

Ce que nous offrons :

Situé au cœur du parc David Johnston Research + Technology de l'Université de Waterloo, Skywise est proche des magasins, des restaurants, des gymnases, des garderies et de nombreux autres services, et à seulement 10 minutes de l'autoroute 85. Dans le cadre de notre famille, vous apprécierez:

- Faire partie d'Airbus Network
- Flexible hours
- Environnement de travail hybride (3 jours au bureau)
- Free parking
- Jours de vacances (15 - 25)

- Professional Development Day
- Christmas shut down
- Summer core hours
- Strong work-life balance
- Casual dress code
- Régime d'avantages sociaux concurrentiels
- Pleins feux sur les avantages du soutien en santé mentale
- Jours de maladie et jours personnels
- RRSP matching program
- Life Insurance
- Accès au régime d'actions salariales
- Prestations de maternité et paternité
- Referral program
- Programme de récompenses et de reconnaissance
- Appui à la formation et au perfectionnement
- Déjeuner mensuel et apprentissage
- Fitness & Bien-être
- Un comité social actif
- Organized Volunteer Events
- Salle de jeux, y compris un simulateur de vol!
- Comité Inclusion active et diversité
- And much more

Divulgation de l’IA : Aucun outil d’intelligence artificielle n’est utilisé pour sélectionner, évaluer ou sélectionner des candidats pour ce rôle

Engagement de sélection et d’embauche

Nous remercions tous les candidats pour leur candidature. Seuls les candidats sélectionnés seront contactés.

Skywise s'engage à créer un environnement et une culture où chacun se sent à sa place, peu importe qui il est et d'où il vient. Nous nous engageons à offrir des chances égales d'emploi à toutes les personnes en fonction des qualifications liées au travail et de la capacité d'effectuer un travail. Nous ne faisons aucune discrimination à l'égard de tout employé ou candidat à un emploi en raison de la race, de la couleur, du sexe, de l'âge, de l'origine nationale ou ethnique, de la religion, de l'orientation sexuelle, de l'identité ou de l'expression de genre, de l'état matrimonial, de la situation familiale, des caractéristiques génétiques, du casier judiciaire et des motifs de handicap ou de toute catégorie protégée. Des mesures d’adaptation seront disponibles sur demande pour les candidats tout au long du processus de recrutement et de sélection.

Le poste demande de reconnaître les risques de conformité et d’agir avec intégrité. Airbus considère ces exigences comme essentielles à sa réussite, à sa réputation et à sa croissance durable.

Entité juridique

Skywise Canada Inc.

Type de contrat

Permanent

Niveau d’expérience

Professionnel

Famille d’emplois

Contrats de Vente,Marketing&Commerciaux <JF-MC-VE>

La soumission d’un CV ou d’une candidature autorise Airbus à utiliser et à conserver les renseignements de la personne pour le suivi de sa candidature ou d’un emploi futur. Airbus est le seul utilisateur de ces renseignements.

Airbus favorise un milieu de travail inclusif et diversifié. L’entreprise accueille les candidatures sans distinction de milieu social ou culturel, d’âge, de sexe, de handicap, d’orientation sexuelle ou de croyances religieuses.

Airbus applique l’égalité des chances et ne demande aucun paiement pendant le recrutement. L’entreprise invite à signaler toute usurpation de son identité.

Airbus facilite le travail et la collaboration. L’entreprise privilégie des modalités souples lorsque les activités le permettent afin d’encourager l’innovation.