Gestionnaire de Contrats de vente / Sales Contracts Manager

Airbus Canada Limited Partnership

Région de Montréal (Québec), Canada

Temps plein · Permanent · Hybride

Publié le 27 octobre 2026 · JR10453788-1

Aperçu du poste

Vous avez de l’expérience en réglementation contractuelle, vous avez travaillé dans le domaine de la négociation et vous souhaitez développer et développer de nouvelles compétences ? Ce post est pour vous !

Le programme A220 Avions commerciaux est à la recherche d’un responsable des contrats de vente pour rejoindre notre équipe des contrats de vente basée à Mirabel (Québec, Canada), où vous travaillerez en collaboration avec l’équipe de gestion de la livraison de Mirabel et l’équipe de la gestion des contrats de vente d’Airbus basée à Toulouse.

Vous ferez partie de l'équipe de gestion des contrats chargée de coordonner et de gérer le processus contractuel de livraison de l'avion, y compris le transfert de propriété de l'avion Airbus au client.

L’équipe travaille de façon autonome et transversale. Ses membres s’entraident et apprennent ensemble.

Votre rôle en tant que responsable des contrats de vente sera de surveiller et d'assurer l'exécution de toutes les conditions énoncées dans le contrat d'achat d'avion.

Vous serez également tenu de fournir un soutien aux Business Units d'Airbus dans la préparation et la négociation de nouveaux accords contractuels et/ou la modification d'accords existants avec les clients, ainsi que de surveiller l'exécution de toutes les obligations contractuelles dans les délais fixés dans le contrat d'achat par le client et par Airbus. En particulier, vous surveillerez toutes les obligations de paiement - en millions / milliards de dollars - de la signature du contrat d’achat au paiement final de l’avion par le client au moment de la livraison de l’avion.

Lieu et milieu de travail

Le programme d’avions commerciaux A220 est situé à Mirabel, dans la région métropolitaine de Montréal, à deux pas de la ville animée de Montréal. Connu pour son environnement paisible et sûr, la région offre une qualité de vie élevée aux jeunes professionnels ou aux professionnels expérimentés, ainsi qu'aux familles, équilibrant parfaitement les opportunités de carrière et les activités de plein air, ce qui en fait un endroit vraiment spécial pour vivre.

Rémunération et avantages

- Rémunération et avantages financiers. Salaire concurrentiel, prime annuelle, assurance collective, régime de retraite et régime d’achat d’actions.
- Équilibre travail-vie personnelle : une politique de travail hybride, une cafétéria sur place, une politique de congés hautement compétitive.
- Bien-être / santé : Programme d’aide aux employés (PAE), programme de rabais, service médical sur place, accès à un service de navette publique entre Laval (métro Montmorency) et Mirabel et application de covoiturage.

- Perfectionnement. Possibilités de progression, accès à plus de 10 000 cours en ligne, certifications, programmes de développement accéléré et mobilité nationale et internationale.

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

Responsabilités

- Enregistrer les données du contrat d'achat dans la base de données Airbus ;
- Émettre tous les avis dus en vertu du contrat d'achat en temps opportun;
- Suivre tous les délais contractuels (droits et obligations contractuels) ;
- Contrôler le paiement du client de tout montant dû en vertu du contrat d’achat, y compris le paiement avant livraison, le prix final de l’avion et toute autre obligation de paiement stipulée dans le contrat d’achat;
- Préparer et gérer le processus de livraison en conformité totale avec le processus de livraison de la gestion des contrats de vente de l'avion;
- Représenter Airbus lors du processus de livraison ;
- Supporter les Business Units avant la signature du contrat d’achat (simulation PDP, calcul des prix, relecture, etc.) ;
- établir et maintenir de bonnes relations d’affaires avec les clients, en assurant l’interprétation et la mise en œuvre correctes des obligations contractuelles;
- proposer des décisions et/ou des recommandations à la direction conformément aux objectifs commerciaux d’Airbus après avoir identifié et évalué les coûts, les risques et les avantages ;
- Gérer et mettre en œuvre avec précision toutes les dispositions contractuelles;
- Contribuer aux objectifs d’Airbus en termes de flux de trésorerie, de livraisons à temps et de satisfaction de la clientèle.

Qualifications et profil

- Vous avez un baccalauréat en commerce, en marketing ou dans un domaine connexe;
- Vous avez un minimum de huit (8) années d'expérience professionnelle dans les activités de négociation de contrats ou dans un domaine connexe. Expérience dans l'industrie est appréciée;
- Vous avez une bonne formation juridique (droit anglais, droit français, droit new-yorkais) ;
- Vous avez une bonne connaissance et compréhension de toutes les conditions contractuelles;
- Vous avez une bonne relation en raison du grand nombre d’interfaces internes / externes, de la sensibilité et de la criticité des sujets à gérer;
- Vous êtes à l’aise avec les outils informatiques (SAP, Google Suite, outils internes) et/ou avez la facilité d’apprendre de nouveaux outils ;
- Vous avez le plus haut niveau de précision et d’exactitude pour toutes les données envoyées à vos homologues internes / externes;
- Vous maîtrisez le français et l’anglais;

La maîtrise de l’anglais est requise pour échanger avec les entités Airbus, les fournisseurs et les clients à l’international dans le secteur aéronautique.

Ce poste peut impliquer des voyages d'affaires occasionnels à l'étranger.

Possibilité de garde pendant les week-ends et / ou les jours fériés.

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.

Même si votre profil ne correspond pas à 100 % des critères, Airbus propose de vous aider à trouver un poste adapté à vos compétences et à vos aspirations.

Airbus invite les personnes intéressées à postuler en ligne.

Version anglaise de l’annonce, reformulée en français

Aperçu du poste

Vous avez de l’expérience en réglementation contractuelle, vous avez travaillé dans le domaine de la négociation et vous souhaitez évoluer et développer de nouvelles compétences ? Cette position est pour vous!

Le programme d’avions commerciaux A220 est à la recherche d’un responsable des contrats de vente pour rejoindre notre équipe des contrats de vente basée à Mirabel (Québec, Canada), où vous travaillerez en collaboration avec l’équipe de gestion de la livraison Mirabel et l’équipe de la gestion des contrats de vente Airbus basée à Toulouse.

Vous ferez partie de l’équipe de gestion des contrats chargée de coordonner et de gérer le processus contractuel de livraison des avions, y compris le transfert de propriété de l’avion d’Airbus au client.

Votre rôle en tant que directeur des contrats de vente sera de surveiller et d'assurer le rendement de toutes les modalités et conditions énoncées dans le contrat d'achat de vente d'aéronefs.

Vous assisterez également les Business Units d’Airbus dans la préparation et la négociation de nouveaux accords contractuels et/ou la modification d’accords existants avec les clients, ainsi que dans le suivi de l’exécution de toutes les obligations contractuelles dans les délais fixés dans le contrat d’achat, tant par le client que par Airbus. En particulier, vous surveillerez toutes les obligations de paiement - en millions / milliards de dollars - de la signature du contrat d'achat jusqu'au paiement final de l'avion par le client au moment de la livraison.

Lieu et milieu de travail

Le programme d’avions commerciaux A220 a son siège social à Mirabel, dans la grande région de Montréal, où la ville animée de Montréal est à deux pas. Connue pour son environnement paisible et sûr, la région offre une qualité de vie élevée aux professionnels et aux familles plus jeunes ou expérimentés, équilibrant parfaitement les opportunités de carrière et les activités de plein air qui en font un endroit vraiment spécial pour appeler à la maison.

Rémunération et avantages

- Equilibre travail / vie personnelle: une politique de travail hybride, des cafétérias sur place et une politique de vacances très compétitive.
- Bien-être/Santé : Programme d’aide aux employés (PAE), Programme de rabais, Service médical sur place, accès à un service de navette publique entre Laval (métro Montmorency) et Mirabel, et une application de covoiturage.

Responsabilités

- Émettre les avis dus en vertu du contrat d'achat en temps opportun;
- surveiller le paiement par le client de tout montant dû en vertu du contrat d’achat, y compris le paiement avant livraison, le prix final de l’avion et toute autre obligation de paiement énoncée dans le contrat d’achat;
- Préparer et gérer le processus de livraison en totale conformité avec le processus de livraison des avions de gestion des contrats de vente;
- Soutenir les Business Units avant la signature du contrat d’achat (simulation PDP, calcul des prix, relecture, etc.) ;

- établir et maintenir une bonne relation commerciale avec les clients, en assurant une interprétation et une mise en œuvre correctes des obligations contractuelles;
- prend des décisions et/ou formule des recommandations à sa direction conformément aux objectifs commerciaux d’Airbus après avoir identifié et évalué les coûts, les risques et les avantages ;
- Contribuer aux objectifs d'Airbus en termes de flux de trésorerie, de livraisons à temps et de satisfaction de la clientèle.

Qualifications et profil

- Vous avez un baccalauréat en affaires, en marketing ou dans un domaine connexe;
- Vous avez un minimum de huit (8) années d'expérience professionnelle dans les activités de négociation de contrats ou dans un domaine connexe. L’expérience de l’industrie est préférable;
- Vous avez une solide formation juridique (droit anglais, droit français, droit de New York);
- Vous avez de bonnes compétences en communication en raison du nombre important d’interfaces internes/externes, de la sensibilité et de la criticité des sujets à gérer ;
- Vous êtes à l’aise avec les outils informatiques (SAP, suite Google, outils internes) et/ou vous avez la facilité d’apprendre de nouveaux outils ;
- Vous maîtrisez le français et l'anglais.

Ce rôle peut impliquer certains voyages d'affaires à l'étranger

Possibilité de service de garde pendant les week-ends et/ou les vacances.

Airbus propose un accompagnement personnalisé pour votre développement, même si votre profil ne répond pas à 100 % des critères.

Entité juridique

Airbus Canada Limited Partnership

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.