Chef des Produits - Solutions de soins de santé - Air Canada Cargo

Air Canada

Toronto (Ontario), Canada

Temps plein · Fret

Publié le 23 novembre 2026 · Poste 39877

Candidatures jusqu’au 30 novembre 2026

Air Canada, un symbole canadien récemment nommé meilleur transporteur aérien en Amérique du Nord, invite les candidats à rejoindre une équipe diversifiée qui innove dans le transport aérien de passagers.

La personne responsable des produits - Solutions de soins de santé - Air Canada Cargo est responsable de la stratégie, du développement, de la commercialisation, de la gestion du cycle de vie et de la croissance de la gamme de produits de soins de santé et de sciences de la vie d’Air Canada Cargo. Il traduit les exigences du marché de la santé, les besoins des clients, les opportunités de lignes prioritaires et les capacités opérationnelles en stratégies, améliorations et plans de croissance des produits qui soutiennent les revenus, la rentabilité, la valeur client et la compétitivité du marché. En tant qu’expert en logistique de la santé de l’entreprise, le chef de produit collabore avec les équipes des ventes, des opérations, du service à la clientèle, du marketing et de la gestion des revenus, ainsi qu’avec les parties prenantes externes, pour s’assurer que les produits sont commercialement viables, réalisables sur le plan opérationnel et livrés de manière cohérente.

Responsabilités du poste

Gestion de la stratégie et de la gamme de produits

- Assumer la responsabilité de la stratégie, du développement, de la commercialisation, du cycle de vie et de la croissance de la gamme de produits de soins de santé et de sciences de la vie d'Air Canada Cargo.
- Identifier les opportunités, les besoins des clients et les tendances au sein de la concurrence pour stimuler la croissance et l'innovation des produits.
- Collaborer avec les équipes régionales de gestion des revenus et des ventes pour identifier les lignes de soins de santé prioritaires, les segments de clientèle et les opportunités de croissance; aligner les objectifs commerciaux, les priorités de prospection, les considérations de prix et les plans de croissance des produits avec la capacité.
- Élaborer des analyses de rentabilité et des recommandations pour les investissements dans les produits, les améliorations de produits et l'évolution de la gamme de produits.
- Surveiller les performances des produits et recommander des mesures pour améliorer la valeur client et les résultats commerciaux.

Développement et commercialisation de produits

- Surveiller les tendances du marché, de la réglementation et des clients dans le domaine de la santé pour identifier les opportunités d'innovation, d'amélioration des produits et de croissance de la gamme de produits.
- Diriger le développement et la mise en œuvre de nouveaux produits, services et améliorations, y compris la définition des exigences, des propositions de valeur client, des normes de service et des besoins opérationnels.
- Collaborer avec les équipes de vente et de marketing pour soutenir les activités de positionnement, de lancement et de marketing des produits.

- Mener des initiatives d’amélioration continue pour améliorer la performance des produits et l’expérience client.

Gouvernance des produits et leadership interfonctionnel

- Agir comme agent de liaison entre les entreprises et les opérations pour s'assurer que les produits sont commercialement viables et réalisables sur le plan opérationnel.
- Maintenir l'intégrité des produits en alignant les engagements sur les clients, les capacités opérationnelles et les normes de prestation de services.
- S'assurer que les produits sont positionnés, vendus et livrés de manière cohérente dans toute l'entreprise.
- Promouvoir la voix du client dans la prise de décision liée au produit.

Expertise produit et déploiement

- Agir en tant qu'expert en logistique de soins de santé au sein de l'entreprise, en veillant à ce que l'offre de produits réponde aux exigences de l'industrie, aux normes de qualité et aux besoins des clients.
- Maintenir les normes de produits, ainsi que la documentation commerciale, le matériel de formation et les ressources de connaissances.
- Fournir une expertise et un soutien en matière de produits aux équipes des affaires commerciales, des opérations, du service à la clientèle et du marketing.
- Soutenir les engagements stratégiques envers les clients grâce à des conseils sur les produits et le développement de solutions.

Développement des affaires et partenariats

- Établir des partenariats stratégiques et représenter Air Canada Cargo dans le secteur de la logistique des soins de santé afin de renforcer son positionnement sur le marché et de favoriser l'adoption de produits.
- Favoriser une croissance axée sur les produits, les opportunités liées aux clients et les partenariats stratégiques.
- Identifier les opportunités d’augmenter l’adoption de produits au sein des segments de clientèle existants et ciblés.
- Travailler avec les intervenants internes et externes pour renforcer la gamme de produits et la position sur le marché d’Air Canada Cargo.

Qualifications recherchées

- Au moins cinq ans d'expérience dans la gestion de produits, le marketing de produits, le développement commercial, la stratégie commerciale, la logistique, l'aviation ou un domaine connexe.
- Expérience dans la logistique pharmaceutique, les chaînes d'approvisionnement de soins de santé, les sciences de la vie, la biotechnologie ou le transport à température contrôlée.
- Connaissances CEIV Pharma, bonnes pratiques de distribution, normes de qualité dans les exigences de la chaîne d'approvisionnement des soins de santé et des produits pharmaceutiques.
- Expérience de travail avec des fabricants de produits de santé, des distributeurs, des prestataires de services logistiques ou des transitaires.
- Expérience avérée dans la conduite d’initiatives et de projets transversaux.
- Expérience dans le développement d'études de cas d'affaires et le soutien des activités de marketing.
- Expérience en matière d’influence sur les parties prenantes et d’obtention de résultats sans exercer une autorité directe.
- Connaissance des opérations de fret et des solutions logistiques, un atout.
- Solides compétences en gestion de produits et en marketing.
- Esprit stratégique et solides compétences analytiques et de résolution de problèmes.

- Capacité à équilibrer les besoins des clients, les objectifs commerciaux et les réalités opérationnelles.
- Sens des affaires et attitude orientée vers le client.
- Talent fort pour la communication, la présentation et le développement des relations.
- Capacité à gérer plusieurs priorités et projets simultanément.
- Capacité avérée d’influencer et de collaborer avec divers groupes d’intervenants.
- Solides compétences en gestion de projet et en organisation.
- Possibilité de voyager jusqu'à 30% du temps, à l'intérieur et à l'extérieur du pays.
- Des applications maîtrisées telles que Microsoft Office Suite (Outlook, Word, Excel, PowerPoint), Salesforce Customer Relationship Management System et des outils de Business Intelligence.

Conditions d’emploi

Au moment où Air Canada présente une offre, la personne doit avoir le droit de travailler dans le pays concerné. Elle se charge d’obtenir les permis, visas et autres autorisations nécessaires. Elle fournit une preuve de son admissibilité avant son entrée en poste.

Langues de travail

À compétences égales, Air Canada privilégie les candidatures bilingues.

Diversité et inclusion

Air Canada valorise la diversité et l’inclusion. Elle cherche à offrir un milieu de travail sain, accessible et stimulant où chaque personne peut contribuer à la réussite de l’entreprise.

En tant qu’employeur qui garantit l’égalité d’accès à l’emploi, nous encourageons un large éventail d’applications afin que nous puissions avoir une main-d’œuvre diversifiée et représentative de nos clients et des communautés où nous vivons et offrons nos services.

Air Canada remercie les personnes qui postulent et communique avec celles retenues pour une entrevue.