Chef des Produits - Plateforme de fidélité - Temporaire

Air Canada

Toronto (Ontario), Canada

Lieux annoncés · TORONTO, ONTARIO, CANADA; DORVAL, QUÉBEC, CANADA

Temps plein · Temporaire · Solutions numériques et technologie

Publié le 22 novembre 2026 · Poste 40487

Candidatures jusqu’au 29 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.

Le rôle principal est de diriger la gestion de bout en bout des produits et de la plateforme d’échange de points d’Aéroplan pour les séjours à l’hôtel et la location de voitures. Les responsabilités comprennent un soutien complet pour la stratégie et la feuille de route du produit, la planification et les prévisions budgétaires, les négociations de contrats et la gestion de l’engagement de bout en bout des parties prenantes pour la plateforme d’échange d’hôtels et de location de voitures Aéroplan.

Les responsabilités de ce poste vont au-delà de la mise en œuvre de la plate-forme et des produits et comprennent la prise en charge des aspects commerciaux et relationnels, y compris la stratégie marketing, la gestion de la relation client, l'optimisation des performances et la gouvernance des partenariats au niveau de la haute direction. La personne occupant ce poste est responsable de la coordination des priorités commerciales et opérationnelles, ainsi que de celles liées aux produits, afin de stimuler la croissance des revenus, d'optimiser la performance des partenaires et d'offrir une expérience client cohérente et améliorée.

Ce poste nécessite de solides compétences en leadership interfonctionnel pour mettre en œuvre avec succès des initiatives complexes, influencer les parties prenantes de haut niveau et réaliser la vision du produit et les priorités de la feuille de route au sein d'un portefeuille diversifié qui comprend de nombreux partenariats avec des entreprises hôtelières et de location de voitures. Le succès dans ce rôle repose sur la capacité à gérer et à mettre en œuvre des améliorations à fort impact sur la plateforme, tout en équilibrant croissance stratégique, performance financière et excellence opérationnelle.

Le poste peut être basé à Montréal ou à Toronto.

Responsabilités du poste

- Tenir des discussions avec les fournisseurs au sujet de la feuille de route afin de soutenir l’amélioration et le raffinement continus de la plateforme pour atteindre les objectifs stratégiques d’Aéroplan.
- Transformez la stratégie d’Aéroplan en conception de produits et de plateformes tout en favorisant les décisions sur les compromis entre les impacts sur les revenus et les coûts, l’expérience client, les risques liés à la mise en œuvre et l’efficacité opérationnelle.
- Diriger les discussions contractuelles avec les partenaires et les fournisseurs pour soutenir la feuille de route et les améliorations.
- Gérer les relations avec les partenaires et les fournisseurs du début à la fin, y compris les négociations de contrats, les renouvellements, la gestion du rendement et l’alignement stratégique des objectifs commerciaux et financiers.

- Assurer la gestion continue des partenariats et des comptes pour assurer l'alignement stratégique global entre les objectifs internes, les réalisations escomptées des partenaires et les objectifs de croissance.
- Influencer la conception des produits, la prise de décision et la coordination entre les différentes parties prenantes en démontrant une expertise et une crédibilité pour atteindre des objectifs communs.
- Diriger et perfectionner une équipe interfonctionnelle composée d’intervenants internes et externes afin d’établir des processus de mise en œuvre conformes aux pratiques exemplaires, aux cadres de priorisation et aux résultats attendus pour obtenir des produits de haute qualité.
- Démontrer une réflexion stratégique pour relier le travail quotidien avec des objectifs et des résultats commerciaux de plus haut niveau.
- Diriger les activités de performance financière et commerciale, y compris la préparation annuelle du budget, les perspectives en cours, le traitement des factures des fournisseurs, l'optimisation des revenus et la maîtrise des coûts.
- Fournir un leadership et des conseils pour l'intégration de nouveaux partenaires interdisciplinaires sur la plate-forme et assurer la coordination des parties prenantes commerciales, techniques et opérationnelles du début à la fin de la mise en œuvre pour assurer un lancement réussi et une évolutivité à long terme.
- Analyser les tendances du marché et les données de connaissance client pour trouver des opportunités de lancement de nouveaux produits et des opportunités d’amélioration des plateformes existantes et des offres partenaires.
- Gérer le processus de développement du produit de la conception au lancement pour s'assurer que les délais et le budget sont respectés.
- Comprendre et mettre en œuvre des méthodes de développement de produits Agile pour favoriser l'amélioration continue dans l'ensemble du produit.
- Gérez un carnet de notes bien fourni des nouveaux produits, fonctionnalités offertes par les partenaires et initiatives de la plateforme.
- Effectuer des processus de développement de produits agiles rapides, y compris le prototypage rapide et les validations de concepts.
- Gérer les relations avec les partenaires et fournisseurs externes et négocier les contrats et les tarifs pour s'assurer que les offres sont offertes à un prix concurrentiel et répondent aux objectifs de revenus.
- Collaborer avec l’équipe Marketing pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies et des campagnes marketing adaptées à chaque partenaire, dans le but de promouvoir les offres de marketing de détail.
- Analyser la performance des produits et des partenaires et optimiser le portefeuille d’offres pour maximiser les revenus et la rentabilité.
- Développer une solide compréhension des besoins et des préférences des clients pour s'assurer que les plates-formes sont conçues pour y répondre.
- Assurer la conformité aux exigences réglementaires et aux normes de l’industrie applicables à toutes les plateformes.
- Représenter les partenariats par le biais de forums de la haute direction et d’activités clients, notamment en fournissant des mises à jour sur le rendement, une stratégie et une feuille de route à la haute direction et aux intervenants externes.

Qualifications recherchées

- Baccalauréat en administration des affaires, marketing ou un domaine connexe.
- Au moins cinq à sept ans d'expérience en gestion de fournisseurs, de préférence dans le secteur du voyage ou de la vente au détail en ligne.

- Connaissance approfondie des secteurs du voyage et de la vente au détail, ainsi que des tendances du marché, et expérience dans le développement et le lancement de nouveaux produits.
- Excellentes compétences analytiques; capacité à analyser des données complexes, à identifier les tendances et à identifier les opportunités.
- Grandes compétences en négociation; capacité à négocier des contrats et des tarifs avec les fournisseurs.
- Excellentes compétences en communication et présentation; capacité à communiquer efficacement avec les parties prenantes internes et externes.
- Solides compétences en leadership et en gestion; capacité à motiver et à diriger une équipe pour atteindre les objectifs fixés.
- Faire preuve de ponctualité et de fiabilité pour soutenir le succès global de l'équipe dans un environnement en évolution rapide.
- Une forte orientation client, une compréhension approfondie des besoins et des préférences des clients.

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.