

We are actively looking for a **Technical Field Sales Representative** to join our dynamic team.

Reporting to the Director of Sales, the role's prime responsibility is to sell MRO services to either category buyers, product specialists or similar well-versed customers. Such customers will primarily be either part of or affiliated to airlines.

The incumbent is required to have a working understanding of commercial terms and key selling points to LRU level. The position will often require face-to-face selling in support of other members of the group or sales team.

Principal responsibilities:

- Use technical knowledge to pro-actively generate sales within the available market including commercial, business/private and military aerospace sectors.
- Follow up with key target organisations on a regular basis ensuring open communication and access to tendered repair & overhaul opportunities.
- Generate proposals in order to optimise company margins with a deep understanding of cost of goods/labour and niche options.
- To gather market intelligence on competition, product/service competitiveness, new capability investment or the change of scope.
- Report on convert-to-sale rates and align to companywide revenue targets.
- Track/monitor own accountable steps in the sales process.
- Positively engage with Continuous Improvement activity including communication of ideas for improvement to the leadership team. Use Quality systems to understand any process failures and work constructively with others to identify root causes and address them.
- Help facilitate any data collection or activity required to implement change in a structured process.
- Engage with internal desk sales & customer service teams for on-the-job support as well as relevant training.
- Integrate with engineering, technical and quality teams to ensure market leading products are devised and sold.
- Make best use of company systems and tools to help source and price maintenance offerings competitively.
- Feedback to sales team at all times. "Front line" knowledge will be imperative to shaping the sales strategy for the company and which products will receive most attention
- Any other reasonable and appropriate tasks as requested by the management team in order to meet the needs of the business.

Job requirements:

- Education / Experience
 - Bachelor's Degree in relevant field such as Commerce, Engineering or equivalent

- Work Experience
 - Min 3 years' of relevant work experience in a corporate sales role within an Operations / Manufacturing environment, ideally within an Aerospace MRO
- Qualifications
 - Results orientated.
 - Good overall knowledge of aircraft systems and products is maintained.
 - Ideally a technical background of component systems and how best to sell them.
 - Be proactive with the day to day as much of the work will be independent from regular management.
 - Intimate understanding of routes to market, operator best practices, reliability enhancement techniques, cost saving measures and unique selling points is important.
 - Be approachable to the customer base as well as speak with knowledge based authority to both internal and external customers.
 - Effective Negotiation skills.
 - Understanding of key commercial drivers of success.
 - Demonstrates strong team-working behaviours.
 - Energy and commitment to working to overcome challenges. Flexible in terms of worldwide travel, including at short notice, in order to meet the needs of the business.
 - Proven ability to sustain and develop relationships with a range of external ad-hoc and contracted customers.
 - Commercial acumen developed through significant relevant experience in a maintenance service environment.
 - Negotiated with Director of Sales and reviewed on appraisal.
 - The ability to fluently communicate in English is required. Similar ability in other languages is a valuable advantage.

If you are interested by this challenge, please submit your resume to recrutement@ajw-technique.com

Nous sommes activement à la recherche d'un(e) **Représentant aux ventes technique** pour se joindre à notre équipe dynamique.

Relevant du directeur des ventes, la responsabilité première du rôle est de vendre les services MRO soit aux acheteurs de catégorie, aux spécialistes de produits ou à des clients connexes ayant les mêmes compétences. Ces clients seront principalement des compagnies aériennes ou affiliés à ceux-ci.

Le candidat est requis d'avoir une bonne compréhension des termes commerciaux et des points de vente clés au niveau LRU. Le poste exigera souvent la vente en face à face à l'appui des autres membres du groupe ou de l'équipe de vente.

Principales responsabilités

- Mettre de l'avant ses connaissances techniques pour initialiser des ventes dans le marché disponible, y compris les secteurs commerciaux, privés/ militaire et aérospatial.
- Faire le suivi régulier auprès des principales organisations cibles, ce qui garantit une communication ouverte et l'accès aux possibilités de réparation et de révision offertes.
- Générer des propositions afin d'optimiser les marges de l'entreprise avec une compréhension approfondie du coût des biens/ de la main-d'œuvre et des options de marché niche.
- Rassembler des informations de marché sur la concurrence, la compétitivité des produits et services, l'investissement dans les nouvelles capacités ou le changement de périmètre.
- Produire des rapports sur les taux de conversion à la vente et les aligner sur les objectifs de revenus de l'entreprise.
- Suivre/ veiller à ses propres étapes dans le processus de vente.
- Participer activement à l'activité d'amélioration continue, y compris la communication d'idées d'amélioration à l'équipe de direction. Utilisez des systèmes de qualité pour comprendre les défaillances de processus et travailler de façon constructive avec d'autres pour identifier les causes profondes et les résoudre.
- Aider à faciliter la collecte de données ou l'activité requise pour mettre en œuvre le changement dans un processus structuré.
- S'engager avec des équipes internes de ventes et le service à la clientèle pour soutenir le travail d'équipe ainsi que la formation pertinente.
- Travailler étroitement avec les équipes d'ingénierie, techniques et de qualité pour assurer la conception et la vente de produits de pointe.
- Utiliser au mieux les systèmes et les outils de l'entreprise pour aider les offres d'approvisionnement et de prix à concurrencer.
- Feedback avec l'équipe de vente en tout temps. La connaissance de la «ligne de front» sera impérative pour façonner la stratégie de vente de l'entreprise et les produits qui recevront le plus d'attention
- Toutes autres tâches connexes demandées par l'équipe de gestion afin de mieux répondre aux besoins de l'entreprise.

Exigences du poste:

Éducation / Expérience

- Baccalauréat dans un domaine relié tel qu'en Administration, Ingénierie ou équivalent

Expérience professionnelle

- Minimum de 3 ans d'expérience de travail pertinente dans un rôle de vente corporative dans un environnement d'opérations / fabrication, idéalement dans un MRO aérospatial

Qualifications

- Orienté vers les résultats.
- Une bonne connaissance globale des systèmes et produits d'aéronef est leur maintenance.
- Idéalement un bon background technique des systèmes de composants et les meilleures techniques pour les vendre.
- Être proactif au jour le jour car une grande partie du travail sera indépendante de la gestion quotidienne.
- Compréhension intime des parcours vers le marché, les meilleures pratiques de l'opérateur, les techniques d'amélioration de la fiabilité, les mesures d'économie et les points de vente uniques sont important.
- Être accessible aux clients ainsi que de communiquer avec autorité basée sur le savoir à la fois internes et externes clients.
- Habileté de négociation efficace.
- Compréhension des principaux moteurs commerciaux qui permettent le succès.
- Habileté au travail d'équipe.
- Avoir l'énergie et l'engagement à travailler pour surmonter les défis. Disponibilité et flexibilité pour voyager à l'international, et ce dans des courts délais, afin de répondre aux besoins de l'entreprise.
- Habileté démontré à maintenir et de développer des relations avec une gamme de clients externes variés et clients sous contrat.
- Avoir un sens des affaires qui s'est développé grâce à une expérience significative dans un environnement de service d'entretien.
- Capacité de négociation avec le directeur des ventes et faire l'examen de l'évaluation.
- La capacité de communiquer couramment en anglais est nécessaire. Une capacité similaire dans d'autres langues est un avantage précieux.

Si vous êtes intéressé par ce défi, veuillez soumettre votre CV à recrutement@ajw-technique.com