



A career with AJW Technique presents driven, flexible and intelligent individuals with an opportunity to become part of a world-leading component and maintenance business as it grows. A role with AJW Technique offers an exciting future in the ever-changing field of global aviation.

We are actively looking for a **Desk Sales Specialist** based in Montreal reporting to the Sales Manager.

Reporting to the Sales Manager, the incumbent will work as part of a team with responsibility for delivering sales targets through delivery of timely and competitive quotes to ad-hoc customers in trades and various airlines. Work closely with other internal departments to facilitate on-time delivery. Combine with an appreciation of credit risk, margin calculation and understanding of commission structures. Understand commercial aspects of the business and market competitiveness. Gain awareness of aviation product, autonomy to flex to market demands, identify new business streams that arise in the day to day.

This is a dynamic role and further responsibilities may be added to support sales activity in the future.

This position is vital to the achievement of company revenue and differentiated customer service objectives. The holder of the position will be required to take responsibility for a variety of processes and to work, with support, toward identifying any opportunities to make those processes more efficient to administer. As well as develop account ownership, customer facing skill sets and reporting techniques.

Key Responsibilities

- Demonstrate team-working skills including flexibility to move between tasks as prioritised by the reporting manager. Understand the individual contribution required in order to produce outstanding results for the Group as a whole.
- Make best use of company systems and tools to source and price maintenance offerings competitively.
- Feedback to sales team at all times. Your front-line knowledge will be imperative to aligning the sales strategy for the company and which products will receive most attention.
- Monitor and ensure satisfactory organisational response to any customer query received including escalation as required and regular feedback. Provide assistance in ensuring payment for services provided.
- Positively engage with Continuous Improvement activity including communication of ideas for improvement to team leader and management. 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.
- Proactively communicate with internal and external customers to meet targets. Maintain positive and professional relationships. Successfully manage and grow a variety of customer accounts.
- Assist in the training of staff as required and take responsibility for personal development.
- Production and maintenance of relevant reports as requested by team leader and management.



- Complete new customer account forms.
- Update online capabilities, manage accounts
- Industry interest, understanding what is current and how the market is changing
- Concepts of Fair Market Value for aviation products and how that influences the repair sales cycle.

Any other reasonable and appropriate tasks as requested by the management team in order to meet the needs of the business.

Desired Skills and Experience:

- Formal training combined with commercial acumen developed through significant experience in a sales environment. Ideally candidates will have experience within the aerospace sector.
- Known as an important member of the team with ability to guide others and flexibly contribute to any of the team tasks as required.
- Sales-driven with appropriate verbal and written communication skills both in English (fluent) and French (functional) to support the development of customer relationships.
- Demonstrable history of managing and growing a variety of customer accounts.
- Possesses strong negotiation skills and uses them to maximise profits.
- Recognises key organisational challenges and enhances development of a 'one company' perspective through active promotion of co-ordination between internal departments.



Une carrière chez AJW Technique offre à des personnes dynamiques, flexibles et intelligentes l'opportunité de faire partie d'une entreprise de pointe dans le domaine des composants et de la maintenance au cours de sa croissance. Un rôle avec AJW Technique offre un avenir prometteur dans le secteur en constante évolution de l'aviation mondiale.

Nous recherchons activement un **Spécialiste des ventes** basé à Montréal qui relèverait du directeur des ventes.

Relevant du gestionnaire des ventes, le titulaire du poste travaillera au sein d'une équipe chargée de la réalisation d'objectifs de vente en remettant des devis rapides et concurrentiels à des clients ad hoc dans des secteurs spécialisés et diverses compagnies aériennes. Travailler en étroite collaboration avec d'autres services internes pour faciliter la livraison à temps. Combinez avec une appréciation du risque de crédit, le calcul de la marge et la compréhension des structures de commission. Comprendre les aspects commerciaux de la compétitivité des entreprises et des marchés. Se familiariser avec les produits de l'aviation, disposer d'une autonomie suffisante pour répondre aux demandes du marché, identifier de nouvelles branches d'activités quotidiennes.

Il s'agit d'un rôle dynamique et d'autres responsabilités pourraient être ajoutées pour soutenir les ventes futures.

Ce poste est essentiel à la réalisation des revenus de la société et à la différenciation des objectifs de service à la clientèle. Le titulaire du poste sera tenu d'assumer la responsabilité de divers processus et de travailler, avec le soutien nécessaire, à la recherche de possibilités de rendre ces processus plus efficaces à administrer. En plus de développer la propriété du compte, les compétences et les techniques de création de rapports orientées client.

Principales Responsabilités

- Démontrer des compétences de travail en équipe, y compris la souplesse nécessaire pour passer d'une tâche à l'autre, conformément aux priorités définies par le responsable des rapports. Comprendre la contribution individuelle requise pour produire des résultats exceptionnels pour l'ensemble du groupe.
- Utiliser au mieux les systèmes et les outils de l'entreprise pour trouver des offres de maintenance et en établir le prix de manière compétitive.
- Feedback à l'équipe de vente à tout moment. Vos connaissances de première ligne seront indispensables pour aligner la stratégie de vente de la société et les produits qui recevront le plus d'attention.
- Surveillez et assurez une réponse organisationnelle satisfaisante à toute demande d'un client, y compris une remontée si nécessaire et des commentaires réguliers. Fournir une assistance pour assurer le paiement des services fournis.
- Participer de manière positive à l'activité d'amélioration continue, y compris la communication d'idées d'amélioration au chef d'équipe et à la direction. Utilisez les systèmes



qualité pour comprendre toutes les défaillances des processus et travaillez de manière constructive avec les autres pour identifier les causes premières et les résoudre. Facilite la collecte des données ou les activités requises pour implémenter les changements dans un processus structuré.

- Communiquez de manière proactive avec les clients internes et externes pour atteindre les objectifs. Entretien des relations positives et professionnelles. Gérez et développez avec succès une variété de comptes clients.
- Participer à la formation du personnel selon les besoins et assumer la responsabilité du développement personnel.
- Production et maintenance des rapports pertinents à la demande du chef d'équipe et de la direction.
- Complétez les nouveaux formulaires de compte client.
- Mettre à jour les capacités en ligne, gérer les comptes
- Intérêt de l'industrie, comprendre ce qui est actuel et comment le marché évolue
- Concepts de juste valeur marchande pour les produits de l'aviation et leur influence sur le cycle de vente des réparations.
- Toute autre tâche raisonnable et appropriée demandée par l'équipe de gestion afin de répondre aux besoins de l'entreprise.

Compétences et expériences souhaitées :

- Formation formelle associée à un sens aigu des affaires développé par une expérience significative dans un environnement de vente. Idéalement, les candidats auront de l'expérience dans le secteur de l'aérospatiale.
- Reconnu comme un membre important de l'équipe, capable de guider les autres et de contribuer de manière flexible aux tâches de l'équipe selon les besoins.
- Orienté vers la vente avec des compétences de communication verbales et écrites appropriées en anglais (couramment) et en français (fonctionnel) afin de soutenir le développement des relations avec la clientèle.
- Historique démontrable de la gestion et de la croissance d'une variété de comptes clients.
- Possède de fortes compétences en négociation et les utilise pour maximiser ses profits.
- Reconnaître les principaux défis organisationnels et renforcer l'élaboration d'une perspective «une entreprise» grâce à une promotion active de la coordination entre les services internes.