

## Titre d'emploi: Directeur adjoint, Commercialisation et stratégies d'affaires

**YUL**<sup>INC</sup> Aéroport  
International  
Montréal-Trudeau

**ADM** Aéroports  
de Montréal

### OFFRE D'EMPLOI

**Demande N°:** 11366

**Titre:** Directeur adjoint, Commercialisation et stratégies d'affaires  
**Supérieur:** Directeur, stationnements et transport au sol  
**Lieu de travail:** Montréal- Trudeau  
**Statut:** Indéterminé, temps plein  
**Groupe d'employés:** non assujetti  
**Échelle salariale:** Classe F  
**Date d'affichage du** 2025-03-20 au 2025-03-29  
**Motif de l'affichage:** Création de poste

### SOMMAIRE

Sous l'autorité du Directeur, Stationnements et transport au sol, le Directeur(trice) adjoint Commercialisation et stratégies d'affaires est responsable de tous les aspects liés au développement des produits, la commercialisation et la rentabilité des segments d'affaires de la direction. Il s'assure de définir et développer des stratégies d'optimisation de revenus (tarification dynamique).

### RÔLE ET RESPONSABILITÉS

- Définit, développe et exécute des stratégies d'optimisation de revenus (tarification dynamique et autres).
- Établit une vue globale de la demande dans le temps suivant l'analyse les tendances d'utilisation des services de transport au sol, stationnement des usagers et locateurs de voitures.
- Prépare les prévisions budgétaires mensuellement, indique les écarts et produit la documentation qui s'y rattache.
- Collabore avec la Direction Finances dans la production mensuelle des bulletins de performances des concessions, en fait l'analyse afin d'identifier des correctifs à apporter et développe des plans d'actions spécifiques;
- Initie des études approfondies du marché pour identifier les tendances, la position concurrentielle et les préférences des clients.
- Collabore avec les parties prenantes internes pour identifier et développer les tableaux de bord permettant l'analyse et le suivi des revenus sur une base quotidienne, hebdomadaire et mensuelle.
- Responsable des analyses et des stratégies de tarification de différents segments d'affaires de la direction.
- Collabore avec les parties prenantes internes et externes pour mettre en œuvre des actions marketing ciblées pour attirer de nouveaux clients et fidéliser les existants.
- Identifie et adapte des modèles d'affaires en tenant compte de la saisonnalité de la demande des opportunités de revenus, en plus de collaborer avec les intervenants requis pour formuler et mettre en œuvre des offres promotionnelles innovatrices.
- Participe au démarchage et aux négociations des contrats a revenus.
- Effectue des recommandations à son supérieur immédiat à la suite de l'interprétation des différentes analyses de performance, simulations tarifaires et analyses prévisionnelles des revenus.
- Supporte son équipe dans la production des rapports (modification des prix, rendements, prévisions, rapports de fin de mois), analyses, tableaux de bord ou tout autre outil pertinent dans le but d'appuyer les décisions commerciales majeures.
- Responsable de la gestion administrative des contrats de prestation et de dépenses majeurs, tels que le contrat de gestion des stationnements, des débarcadères et des services de navettes reliant les stationnements.
- Soutient son équipe dans l'implantation, la gestion et le suivi des systèmes informatisés de gestion.
- Effectue des veilles technologiques et contribue au déploiement d'approches innovantes dans son domaine d'opération.
- Responsable de la préparation des budgets de revenus de la direction.
- Joue un rôle actif de coaching et de formation pour les membres de son équipe.

### EXIGENCES

- Posséder un diplôme d'études universitaires, administration, marketing, finances ou dans un domaine jugé pertinent, ou l'équivalent;
- Posséder de huit (8) à dix (10) années d'expérience de travail en gestion commerciale;
- Posséder une expérience en transport au sol et gestion de stationnements commerciaux ou toute autre expérience équivalente;
- Avoir de l'expérience en gestion d'équipe;
- Une expérience en milieu aéroportuaire constitue un atout;
- Avoir de l'expérience en gestion du chiffre d'affaires;
- Posséder d'excellentes aptitudes à négocier et à communiquer;
- Démontrer une forte capacité à influencer et à mobiliser;
- Habileté à établir une bonne communication et de bonnes relations interpersonnelles dans un environnement multidisciplinaire et en contexte de service à la clientèle;
- Faire preuve d'une grande capacité d'organisation et de suivi de dossiers;
- Être proactif, autonome dans ses démarches et faire preuve de jugement;
- Posséder tact, diplomatie, rigueur et un fort souci du détail;
- Démontrer une curiosité et une aptitude à intégrer de l'innovation dans son organisation
- La maîtrise des langues française et anglaise, parlées et écrites, est essentielle pour ce poste pour faciliter les échanges avec les différents prestataires;
- Passer avec succès la cote d'enquête pour l'obtention du laissez-passer pour les zones réglementées.

Ce concours est ouvert simultanément à l'interne et à l'externe; cependant, les candidatures provenant de l'interne seront traitées en priorité.

Nous vous remercions de l'intérêt porté envers ADM.