

Vice-Président des ventes internationales

Responsabilités:

- Conduite de négociations avec les potentiels clients concernant les ventes d'avions dans la République islamiste d'Iran, les pays de la CEI, la République de Bélarus, la Fédération de Russie et le Moyen-Orient;
- Conduite de négociations et rencontres avec les fournisseurs des parties et des outils d'avions dans la République islamiste d'Iran, les pays de la CEI, la République de Bélarus, la Fédération de Russie et le Moyen-Orient;
- Conduite de négociations et rencontres avec les fournisseurs de matières premières (pétrole brut et produits pétroliers) dans la République islamiste d'Iran, les pays de la CEI, la République de Bélarus, la Fédération de Russie et le Moyen-Orient;
- Assurer et fournir des services pour la réparation des avions dans la République islamiste d'Iran, les pays de la CEI, la République de Bélarus, la Fédération de Russie et le Moyen-Orient;
- Assurer la fourniture des pièces de rechange des avions dans la République islamiste d'Iran, les pays de la CEI, la République de Bélarus, la Fédération de Russie et le Moyen-Orient;
- Fréquents voyages d'affaires dans la République islamiste d'Iran, les pays de la CEI, la République de Bélarus, la Fédération de Russie et le Moyen-Orient;

Profil:

- Master en techniques et technologies de l'aviation ou degré équivalent;
- Excellente connaissance de la mécanique d'avion;
- Connaissance de la terminologie d'aviation russe et persane;
- Expérience de travail avec les autorités étatiques russes, biélorusses et iraniennes (preuves à l'appui);
- Approche efficace et pragmatique;
- Leadership, règlement des problèmes;
- Disponible tout de suite;
- Maîtrise du russe et du persan. Connaissance de l'anglais – un atout.