



Senior Export Sales Manager CCC-6

Reporting to the Director, Business Development Operations, the Senior Export Sales Manager provides contracting services for sales to foreign government, international agencies and foreign private sector buyers on behalf of Canadian exporters. The Senior Export Sales Manager supports the Account Directors in determining pursuit viability, formulating Pursuit Strategies, and supporting every stage of the Corporation's Pursuit Development Process, working collaboratively in a professional, customer-focused capacity to ensure export opportunities are advanced consistently across a range of contracting and risk management considerations

Roles and Responsibilities

- Directly supports Account Directors in the qualification, development and structuring of high risk and complex international trade opportunities for a wide range of Canadian exporters of goods and service to international government/agency buyers.
- Oversees the development of export pursuits from qualified lead through contract award, working collaboratively with other stakeholders from across the Corporation, and with the exporter to: (a) create a pursuit strategy to maximize the chances of successfully signing contracts, (b) effectively and accurately assess the merits and risks of each export opportunity; (c) optimize information sharing at all phases of pursuit development; (d) propose a risk-mitigated Canadian solution to the foreign buyer; and (e) ensure CCC, buyer, and exporter timelines are met along the pursuit development continuum in accordance with an articulated Pursuit Strategy.
- Acts as the lead for internal approvals of all pursuits under his/her purview, including, but not limited to: integrity compliance, human rights assessment, financial, technical and managerial due diligence of Canadian exporters, Risk and Opportunity Committee briefings, proposal preparation, Board of Director and Ministerial approval documentation drafting, and project certification.
- Applies sound risk analysis skills to all transactions, including very complex export projects (e.g. P3s, infrastructure projects, Significant Projects, multi-party sales, third party financing, and/or pre-shipment financing). With the customer relationship as the central focus, he/she works collaboratively with the exporter and other CCC stakeholders to develop contracting solutions designed to mitigate risks appropriately through risk sharing between CCC, foreign buyers, Canadian exporters, financial institutions and other parties.
- Researches and details potential project challenges and suggests solutions/mitigating actions, taking into consideration such factors as project value, complexity, timing, legislation and approval process requirement, financing/budgetary constraints, geo-political issues and other salient factors.
- Develops and maintains effective business relations with exporter points of contact, Canadian government representatives (federal and provincial), foreign government representatives, international agencies and financial institutions relevant to specific pursuits.

- Represents CCC in various engagements (eg. scoping discussion, negotiations) with buyers, requiring an understanding of local business practices and procurement regulations, the ability to recognize acceptable levels of risk, and applying independent judgement to discussions involving funding/contracting. Participates in the mediation of disputes or other sensitive project issues between Canadian exporters, financial institutions and officials from the buyer country.
- Delivers presentations to Senior Management, representatives of Canadian industry, banks and other financial institutions, foreign buyers, financial institutions, and other government departments to promote the CCC's role in export development and seek new opportunities for Canadian exporters.
- Provides mentoring, guidance and training in business analysis, contracting and risk assessment to junior staff, with a view to transferring knowledge and expertise. Acts as a resource person for the Corporation in contract structuring, and in addressing contract execution issues that may arise in projects.
- Ensures that CRM reflects the most recent status of any pursuit on which he/she is assigned.
- Identifies and recommends to management, process changes required to enhance pursuit development, contract and risk management, and customer service.
- As required, exercises contract signing and approval authority within delegated limits.
- Adheres to the CCC Policy Suite and related procedures and instructions.

Requirements

- University degree in international business, law, finance, economics, engineering, or a related discipline - or an acceptable combination of education, training and/or relevant work experience
- Effective communication skills in both official languages. (B-B-B). Fluency in Spanish would be an asset.
- Eight to ten years of demonstrated relevant experience including an acceptable combination of contract structuring, project risk analysis and risk management, contract negotiation, contract management and international business.
- Experience with reviewing, drafting and interpretation of contracts and policies would be an asset.
- Knowledge of export contracting, trade policies, pricing, documentary credit, financing and risk analysis theories and principles.
- Ability to establish effective working relationships with persons of different cultures and in foreign languages.
- Ability to conduct risk analyses in accordance with established practices and procedures; identify and evaluate potential risk areas and apply appropriate risk mitigating/minimizing solutions to project risks.
- Willingness to travel occasionally in Canada and abroad.

Competencies

Business Perspective: Makes recommendations to improve business operations

Client Focus: Provides seasoned advice

Teamwork: Fosters teamwork

Critical Judgment: Identifies and handles ambiguity
Negotiating: Negotiates in complex and challenging situations
Problem Solving: Solves complex problems
Project Management: Manages complex projects



Gestionnaire principal, ventes d'exportation

CCC-6

Relevant du directeur, Développement des affaires d'opérations, le gestionnaire principal, ventes d'exportation fournit des services de passation de contrats pour les ventes à des gouvernements étrangers, à des organismes internationaux et à des acheteurs du secteur privé à l'étranger au nom d'exportateurs canadiens. Le gestionnaire principal, ventes d'exportation aide les directeurs de comptes à évaluer la viabilité des contrats, à élaborer des stratégies de développement et à soutenir toutes les étapes du processus de développement des perspectives commerciales. Il travaille en collaboration avec ses collègues en faisant preuve de professionnalisme, et en adoptant une approche axée sur le client, pour faire progresser constamment les possibilités d'exportation, tout en tenant compte de divers facteurs relatifs à la passation des contrats et à la gestion des risques.

Rôles et responsabilités

- Aider directement les directeurs de comptes à examiner, à mettre à profit et à exploiter des possibilités d'exportation complexes et à haut risque à l'échelle internationale pour un large éventail d'exportateurs canadiens qui fournissent des biens et des services à des acheteurs de gouvernements étrangers et d'organismes internationaux.
- Superviser le développement des perspectives d'exportation depuis le repérage d'éventuels débouchés jusqu'à l'attribution des contrats, en travaillant en collaboration avec d'autres intervenants de la Corporation commerciale canadienne et les fournisseurs pour : a) élaborer une stratégie de développement des perspectives commerciales visant à optimiser les chances de remporter des contrats; b) évaluer efficacement et précisément les avantages et les risques de chaque possibilité d'exportation; c) optimiser l'échange d'information à toutes les étapes du développement des perspectives commerciales; d) proposer une solution canadienne peu risquée à l'acheteur étranger; et e) veiller au respect des échéances de la Corporation commerciale canadienne, de l'acheteur et de l'exportateur durant tout le processus de développement des perspectives commerciales, conformément à une stratégie précise en la matière.

- Agir à titre de responsable interne pour toutes les activités relevant de sa compétence, y compris, mais sans s'y limiter, les éléments suivants : conformité en matière d'intégrité, évaluations du respect des droits de la personne; diligence raisonnable pour évaluer les capacités financières, techniques et administratives des exportateurs canadiens; préparation des exposés à l'intention du Comité du risque et des occasions d'affaires, des propositions et des documents d'approbation destinés au conseil d'administration et aux ministères, et certification des projets.
- Mettre à profit de solides compétences en matière d'analyse des risques pour toutes les transactions, y compris les projets d'exportation très complexes (p. ex., partenariats public-privé, projets d'infrastructure, projets importants, ventes impliquant plusieurs parties, financements par des tiers et financements préalables à l'expédition). Tout en mettant l'accent sur la relation client, le titulaire doit travailler en collaboration avec l'exportateur et les autres intervenants de la Corporation commerciale canadienne pour mettre au point des solutions contractuelles visant à atténuer les risques d'une façon appropriée, en partageant les risques entre la Corporation commerciale canadienne, les acheteurs étrangers, les exportateurs canadiens, les institutions financières et les autres parties.
- Faire des recherches, fournir des renseignements détaillés sur les défis associés au projet, et proposer des solutions ou des mesures d'atténuation, tout en tenant compte des facteurs suivants : la valeur, la complexité et le calendrier du projet; les exigences légales et du processus d'approbation; les contraintes budgétaires et financières; les enjeux géopolitiques; et de tous les autres éléments importants.
- Développer et entretenir des relations d'affaires efficaces avec les personnes-ressources des exportateurs, les représentants du gouvernement canadien (fédéral et provincial) et des gouvernements étrangers, les institutions financières et les organismes internationaux pertinents pour les activités en cours.
- Représenter la Corporation commerciale canadienne à l'occasion de diverses rencontres avec les acheteurs (p. ex. discussions concernant la portée du projet, négociations). Bien connaître les pratiques commerciales et les règlements d'approvisionnement à l'échelle locale. Être en mesure de distinguer les niveaux de risque acceptables, et de faire preuve d'indépendance de jugement dans le cadre de discussions touchant au financement ou à la passation de contrats. Participer à la médiation des litiges ou d'autres points sensibles liés à un projet qui opposent des exportateurs canadiens, des institutions financières et des fonctionnaires du pays client.

- Présenter des exposés à la haute direction, aux représentants de l'industrie canadienne, aux banques et autres institutions financières, aux acheteurs étrangers et aux autres ministères afin de promouvoir le rôle de la Corporation commerciale canadienne dans le développement des exportations et d'offrir de nouvelles possibilités aux exportateurs canadiens.
- Offrir un mentorat et fournir des conseils et une formation en analyse de valeur et de rentabilité, en passation de contrats et en évaluation des risques au personnel subalterne afin d'assurer le transfert des connaissances et de l'expertise. Agir en tant que personne-ressource pour la Corporation commerciale canadienne en matière de structuration des contrats, et résoudre les problèmes liés à l'exécution des contrats, au besoin.
- S'assurer que le système de gestion des relations avec la clientèle (GRC) tient compte de l'état le plus récent des perspectives de développement sur lesquelles le titulaire travaille.
- Mettre en évidence les changements à apporter aux processus pour améliorer le développement des perspectives commerciales, la passation de contrats, la gestion des risques et le service à la clientèle.
- Exercer le pouvoir de signature des contrats et le pouvoir d'approbation, dans les limites des pouvoirs délégués, au besoin.
- Respecter l'ensemble des politiques de la Corporation commerciale canadienne, ainsi que les instructions et les procédures connexes.

Exigences

- Diplôme universitaire en commerce international, en droit, en finance, en économie, en génie ou dans une discipline connexe, ou combinaison acceptable d'études, de formation et d'expérience de travail pertinente.
- Bonnes aptitudes en communication dans les deux langues officielles. (B-B-B). La maîtrise de l'espagnol est considérée comme un atout.
- Huit à dix années d'expérience pertinente démontrée, comprenant une combinaison acceptable des activités suivantes : structuration de contrats, analyse et gestion des risques liés aux projets, négociation de contrats, gestion de contrats et commerce international.
- Une expérience en matière d'examen, de rédaction et d'interprétation des contrats et des politiques est considérée comme un atout.

- Connaissance des principes et des théories sur la passation de contrats d'exportation, les politiques commerciales, la tarification, le crédit documentaire, le financement et l'analyse des risques.
- Aptitude à établir des relations de travail efficaces avec des personnes de cultures et de langues différentes.
- Aptitude à effectuer des analyses de risque, tout en respectant les pratiques et les procédures établies, à définir et à évaluer les domaines de risque, et à appliquer des solutions d'atténuation adaptées.
- Volonté de voyager occasionnellement au Canada et à l'étranger.

Compétences:

Perspective d'entreprise: Formule des recommandations en vue d'améliorer les opérations commerciales

Orientation client: Offre des conseils expérimentés

Travail d'équipe: Encourage le travail d'équipe

Jugement critique: Identifie et traite les ambiguïtés

Négociation: Négocie en situation complexe et difficile

Résolution de problèmes: Résout des problèmes complexes

Gestion de projet: Gère des projets complexes