

ORGANISATION

RIGUEUR

LEADERSHIP

Nous recherchons pour nos deux hôtels en pleine croissance :

Un ou une **Directeur.trice des ventes** qui sera responsable de la stratégie commerciale des établissements, avec l'objectif clair de maximiser les revenus de l'hébergement et des espaces congrès, tout en offrant une expérience client exceptionnelle. Il/elle dirigera une équipe de vente dynamique, mettra sur l'analyse et la rigueur pour orienter ses décisions et assurera une synergie constante entre les ventes, les opérations et les besoins de la clientèle.

Un aperçu de la personne que nous recherchons :

Minimum 5 ans d'expérience dans les mêmes fonctions ou similaires
S'accomplit au travail à travers le service à la clientèle
Aptitudes pour la vente, le marketing et la négociation
Bonne connaissance du français et de l'anglais. La maîtrise d'autres langues constitue un atout
Habilités pour la communication écrite et verbale
Capacité d'analyse et de prise de décisions
Attitudes et comportements professionnels : Aptitudes pour le travail d'équipe, dynamisme, polyvalence, entregent, autonomie, sens de l'initiative et bien d'autres!

Un aperçu de ce que nous avons à t'offrir :

Poste permanent à temps plein
Salaire compétitif incluant un programme de bonification
Assurances collectives, prime payée à 50% par l'Auberge, incluant :

- un plan médical, une invalidité de courte et longue durée et une assurance vie et voyage

Rabais de 50% sur l'hébergement dans tout le réseau Origine, artisans hôteliers
Réduction sur les soins et produits du Centre de santé
Repas gratuit

Un aperçu de ton nouvel emploi :

Identifier de nouveaux marchés, opportunités d'affaires et partenariats stratégiques (corporatif, associatif, événements)
Optimiser la rentabilité des espaces congrès et des chambres en tenant compte des saisons, des événements et des tendances du marché
Travailler en étroite collaboration avec les équipes opérationnelles pour garantir que chaque proposition de vente est réalisable et alignée avec les standards de qualité
Assurer une compréhension fine des besoins de la clientèle afin de proposer des solutions sur mesure, rentables et fidèles à l'image de marque
Analyser les données de ventes, les indicateurs de performance clés et les tendances du marché pour ajuster les stratégies en temps réel
Surveiller le rendement des segments (groupes, congrès, corporatif, loisirs) et recommander des actions correctives au besoin
Encadrer, motiver et développer l'équipe de ventes par un coaching régulier, des formations continues et un leadership mobilisateur
... pour le reste, nous pourrions en discuter plus en détail autour d'un bon café

Les candidatures peuvent être acheminées à :

rh@aubergegodefroy.com ou rh@hotelmontfort.ca

