

ORGANISATION

RIGUEUR

LEADERSHIP

Nous recherchons pour nos deux hôtels en pleine croissance :

Un ou une **Gestionnaire des ventes** qui jouera un rôle clé dans la performance commerciale des hôtels, avec pour objectif de maximiser les revenus de l'hébergement et des espaces congrès tout en offrant une expérience client exceptionnelle. Il/elle supervisera et accompagnera l'équipe des ventes, s'appuiera sur l'analyse des indicateurs et des stratégies tarifaires pour orienter ses décisions, et favorisera une collaboration étroite avec tous les départements afin d'assurer une cohérence opérationnelle.

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 :

Encadrer, coacher et motiver l'équipe des ventes afin d'assurer un rendement constant et une évolution professionnelle continue
Développer l'équipe de ventes par un coaching régulier, des formations continues et un leadership mobilisateur
Entretenir l'efficacité des processus et des outils pour améliorer l'efficacité, la cohérence et la qualité du travail d'équipe
Assurer une compréhension fine des besoins de la clientèle afin de proposer des solutions sur mesure, rentables et fidèles à l'image de marque
Effectuer une analyse proactive des tendances du marché afin d'ajuster les stratégies en temps réel
Collaborer étroitement avec la direction pour optimiser les prévisions et les revenus
Assurer la liaison entre les ventes et les autres départements en participant aux rencontres quotidiennes et hebdomadaires
Optimiser les processus de vente, l'intégration et la gestion du logiciel de gestion de la relation client (CRM), les outils de suivi et la standardisation des pratiques

... 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

