

# Gestionnaire des ventes

ORGANISATION

RIQUEUR

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

Habiletés 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'efficience 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 pourrons en discuter plus en détail autour d'un bon café*

## Les candidatures peuvent être acheminées à :

**rh@aubergegodefroy.com** ou **rh@hotelmontfort.ca**

