

POSTE : Directeur(trice) des ventes

DATES IMPORTANTES/LIEU :

Date d'affichage : n. d.

Date d'entrée en service : n. d.

Date limite pour postuler : n. d.

Nombre de postes et lieu : multiples postes dans tous les établissements

RELÈVE DU/DE LA : Directeur(trice) régional(e) des ventes

DESCRIPTION DU POSTE :

Nous nous vantons d'obtenir des résultats exceptionnels dans l'exploitation des hôtels grâce à notre capacité d'allier la science suprême de la gestion hôtelière à l'art et au professionnalisme de l'accueil. Êtes-vous à la recherche d'une entreprise prospère avec laquelle vous souhaitez croître? Avez-vous ce qu'il faut pour croître avec nous?

Nous cherchons un(e) vendeur(se) dynamique pour se joindre à notre équipe. Cette personne unique doit posséder d'excellentes aptitudes de communication dans le cadre de relations avec les clients, cibler activement de nouvelles occasions d'affaires et surpasser les objectifs établis pour son segment du marché.

De plus, elle attirera de nouveaux clients afin d'augmenter les ventes de l'hôtel. Nous cherchons une personne dynamique et proactive qui peut prendre des initiatives ainsi que gérer et accroître la clientèle actuelle.

Nos gestionnaires comprennent la signification d'un véritable service à la clientèle : ils sont professionnels, possèdent une bonne éthique de travail ainsi qu'un esprit d'équipe et sont extrêmement axés sur les résultats.

EXIGENCES DU POSTE :

- Cibler de nouvelles occasions d'affaires.
- Accroître et préserver les relations actuelles.
- Élaborer et gérer une base de données de contacts et de clients dans les segments du marché suivants :
 - Marché des entreprises canadiennes
 - Programmes de récompenses et agences de voyages de groupes de gens d'affaires
 - Partenaires de l'industrie
- Élaborer et promouvoir l'image du produit et la sensibilisation par l'entremise de campagnes de publipostages et en participant à des salons commerciaux importants sur les voyages et le tourisme.
- Préparer des propositions de forfaits destinées aux clients comprenant des modalités et conditions clairement définies.
- Élaborer un cycle des appels de vente efficace pour les personnes-ressources, les partenaires et les clients importants.
- Entretenir des communications claires en ce qui a trait aux engagements relatifs aux ventes avec le personnel de l'hôtel/l'exploitation de la chaîne.
- S'efforcer d'atteindre les buts et les objectifs convenus.

- Les candidats doivent pouvoir communiquer clairement des renseignements et des idées. Ils doivent pouvoir travailler dans un milieu où les activités se déroulent à un rythme rapide et gérer des situations quotidiennes avec diligence et efficacité.
- L'esprit d'entrepreneuriat est un atout certain.

APTITUDES EXIGÉES :

- Un minimum de quatre années d'expérience dans le domaine des ventes relatives à l'hôtellerie et un excellent réseau de personnes-ressources sont nécessaires pour réussir à ce poste.
- Un diplôme en hôtellerie/restauration serait un atout.
- Engagement à surpasser les attentes des invités.
- Maîtriser l'informatique et connaître plusieurs logiciels, y compris ceux du progiciel Microsoft Office et Maximizer.
- Aptitudes supérieures pour les communications écrites et orales
- Excellentes aptitudes organisationnelles et en gestion du temps avec la capacité d'établir des priorités pour soi-même.

Poste de base : Non