

DÉLÉGUÉ.E COMMERCIAL.E

AUTONOMIE

ENTREGENT

POLYVALENCE

Nous recherchons pour notre Auberge en pleine croissance :

Un ou une **Délégué.e commercial.e** des ventes qui est responsable du développement et de la performance des activités de vente. Il ou elle assure la réalisation maximale de la rentabilité et de la croissance du marché en respectant la vision et les valeurs de l'Hôtel. Il ou elle sollicite la clientèle sur une base quotidienne.

Un aperçu de la personne que nous recherchons :

Minimum 2 ans d'expérience dans la vente

Possède un diplôme en vente ou en tourisme d'un établissement scolaire reconnu, un atout

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

Faire preuve de leadership et capacité de prise de décision

Attitudes et comportement professionnels (aptitudes pour le travail d'équipe, dynamisme, honnêteté, sens de l'initiative, sens de l'organisation)

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

Poste permanent à temps plein de jour

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

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 :

Rechercher, cibler et développer de nouveaux comptes dans les différents marchés

Fidéliser les comptes existants

Solliciter et assurer des suivis pour promouvoir l'Hôtel par différents événements et promotions

Faire la prospection de nouveaux comptes de groupes corporatifs et associatifs

Travailler en étroite collaboration avec le service de coordination et effectuer les suivis nécessaires pour traiter les commentaires des clients après leur séjour

Planifier et faire le démarchage de la clientèle potentielle

Créer les dossiers clients, contrôler et en faire le suivi dans le logiciel des ventes

Entretenir de bonnes relations avec la clientèle existante

Être responsable des dossiers clients dès la réservation jusqu'à la signature du contrat

Compléter un rapport de sollicitation pour chaque client rencontré pour en analyser le potentiel

Présenter un rapport sommaire des sollicitations hebdomadaires à partir du logiciel des ventes

... pour le reste, nous pourrions en discuter plus en détail autour d'un bon café

Prêt.e à rejoindre notre équipe?

Vous êtes enthousiaste à l'idée de participer à une expérience client inégalée et vous souhaitez faire partie de notre équipe qui maîtrise *l'Art de recevoir*, faites parvenir votre cv au

rh@aubergegodefroy.com

Nous sommes impatients de découvrir comment votre passion et votre talent peuvent contribuer à notre succès!

