

ORGANISATION

RIGUEUR

LEADERSHIP

## Nous recherchons pour notre Auberge en pleine croissance :

Un ou une **Directeur.trice des ventes** qui sera responsable de la stratégie commerciale de l'établissement, 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

## Prêt.e à rejoindre notre équipe?

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

[rh@aubergegodefroy.com](mailto:rh@aubergegodefroy.com)

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

