

DÉLÉGUÉ.E COMMERCIAL.E ET RÉSERVATIONS

AUTONOMIE

ENTREGENT

POLYVALENCE

Nous recherchons pour notre Auberge en pleine croissance :

Un ou une **Délégué.e commercial.e et réservations** qui sera responsable à la fois du développement des ventes et de la gestion des réservations individuelles. Son rôle combine la sollicitation active de la clientèle, la prise en charge des demandes de réservation et les suivis nécessaires afin de maximiser les taux d'occupation et de soutenir la performance globale des ventes.

Un aperçu de la personne que nous recherchons :

Minimum 1 an d'expérience dans le milieu hôtelier et 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
Maîtrise du français et de l'anglais parlés et écrits. La maîtrise d'autres langues constitue un atout
Faire preuve de leadership et capacité de prise de décision
Attitudes et comportement professionnels : Aptitudes pour le travail d'équipe, capacité de travail sous pression, esprit critique, sens des responsabilités et de l'initiative, et bien d'autres!

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

Poste permanent à temps complet principalement de jour, impliquant de travailler les soirs et fins de semaine au besoin
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 :

Répondre aux demandes de réservation par téléphone et par courriel, et faire les suivis nécessaires pour maximiser les taux d'occupation de l'hôtel
Créer et gérer les dossiers clients dans le système de gestion des réservations
Vendre les services de l'hôtel à la clientèle individuelle et cibler les besoins de la clientèle lors de la vente
Effectuer les réservations de chambres et de repas à l'aide de systèmes informatisés
Recevoir les commentaires et suggestions de la clientèle, traiter les plaintes
Fidéliser les clients et les comptes existants par un service personnalisé et une attention constante à leurs besoins
Faire la prospection de nouveaux comptes de groupes corporatifs et associatifs
Solliciter et faire les suivis téléphoniques pour promouvoir l'hôtel en passant par des événements clients, présentations et promotions
Planifier et faire le démarchage de clients potentiels et entretenir de bonnes relations avec la clientèle existante
Être responsable des dossiers clients dès la réservation jusqu'à la signature
Compléter un rapport de sollicitation pour chaque client rencontré, afin de pouvoir analyser le potentiel
... 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!

