



## RESPONSABLE COMMERCIAL H/F

### MISSION :

Le/la responsable commercial(e) assure la planification et la gestion des ventes de l'hôtel. Il/elle maximise les revenus de l'hôtel pour atteindre et dépasser les objectifs de rentabilité. Il/elle élabore et suit les actions marketing. Il/elle supervise le service de réservation et des ventes.

### PRINCIPALES RESPONSABILITES :

#### Commercial / Vente et relation client:

- Est garant-e de toutes les activités commerciales, dans l'optique de maximiser les revenus de l'hôtel
- Prend activement part aux présentations commerciales, aux visites et aux rencontres avec les clients
- Propose des réponses adaptées aux besoins du client
- Développe et fidélise les portefeuilles clients
- Anticipe et règle les problèmes avec les clients et met en place des processus proactifs visant à promouvoir la satisfaction clientèle
- Met au point de nouveaux programmes et de nouvelles stratégies et évalue l'efficacité de leur mise en place
- Analyse et contrôle le développement du marché du secteur : reporting mensuel, élaboration de tableaux de bord, gestion d'un budget...
- Effectue les budgets des ventes de son périmètre et s'assure de leurs suivis et des actions correctives à mener
- Veille à la mise en place et au bon suivi des procédures
- Veille au respect optimal de la stratégie commerciale

#### Management des équipes / Implication transverse :

En tant que coach leader, il/elle :

- Intègre, forme, encadre ses équipes et les accompagne dans leur évolution professionnelle
- Participe à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan de formation pour son département
- Selon les besoins, assure la formation de ses équipes
- Analyse les indicateurs performance et construit le plan d'action adéquat
- Conseille le/la Directeur/trice d'hôtel dans le domaine de la veille stratégique
- Interagit de manière positive avec tous les membres de l'équipe afin de garantir aux clients l'accueil attendu
- Travaille en étroite collaboration avec l'ensemble des services de l'établissement

*Les tâches ci-dessus mentionnées sont non exhaustives et peuvent être amenées à évoluer compte tenu des impératifs liés à l'organisation de l'établissement*



- Montre l'exemple en respectant les codes de l'établissement, les consignes concernant la tenue, la présentation et se porte garant de l'image de ses collaborateurs en lien avec les codes de l'établissement.

Hygiène / Sécurité des personnes / Environnement :

- Veille à la propreté de votre lieu de travail et au bon fonctionnement du matériel mis à sa disposition
- Connaît et applique les conduites à tenir en cas d'évacuation incendie

**COMPETENCES REQUISES :**

- Capacité à travailler efficacement en équipe
- Pédagogue et animateur d'équipe
- Sens de l'initiative
- Minimum de 5ans d'expérience dans la gestion des ventes
- Maîtrise des langues selon les besoins de l'hôtel
- Maîtrise des outils bureautiques
- Excellente capacité de négociation
- Aisance relationnelle
- Savoir-faire commercial
- Leadership
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité de prise décisions

*Les tâches ci-dessus mentionnées sont non exhaustives et peuvent être amenées à évoluer compte tenu des impératifs liés à l'organisation de l'établissement*