

TOUNDRIGO

Offre d'emploi | Responsable de comptes et développement

Description

(Merci de noter que ce texte se lit tant au masculin qu'au féminin)

Le groupe Toundrigo, c'est une formidable aventure de passionnés des voyages au Canada et aux États-Unis qui ont fait de leur passion leur métier. Notre groupe, ce sont 5 marques, 5 identités fortes qui opèrent aussi bien dans le monde du voyage d'aventure, voyage de groupe, individuel et d'incentive.

Nous recherchons aujourd'hui pour notre marque spécialisée dans le voyage de groupe (Receptour), un(e) responsable de comptes et développement qui sera le représentant de notre savoir-faire auprès de nos clients.

Le candidat recherché doit posséder un bon sens relationnel et commercial car il est l'interlocuteur principal des partenaires. Il doit faire preuve d'organisation, d'une bonne capacité d'analyse et de réactivité pour prendre rapidement les bonnes décisions.

Ce que nous aimerons chez toi c'est ton excellente gestion de la relation clientèle.

Responsabilités Générales

La mission globale du poste : repositionner et développer notre activité, principalement, sur le marché français.

Le/la responsable de comptes et développement travaille aussi bien dans la mise en place stratégique des axes de développement qu'à l'application de ces derniers au travers de différentes actions dans le domaine du commercial, production, distribution, marketing, communication et des opérations.

Description de tâches:

Ton côté stratégique :

- Développer des affaires avec les clients et augmenter le volume de ventes
- Veiller à la satisfaction et à la fidélisation des clients sur le court, moyen, long terme
- Identifier les principaux leviers de croissance de la marque sur le marché français
- Réalisation des études nécessaires en interne, en externe afin d'appuyer les éventuels leviers de croissance
- Soumettre et valider des points stratégiques auprès de la Direction de Marque
- Mettre en place un plan d'action pour application des axes de développement
- Réaliser un plan de production (et de la production) en phase avec les leviers de développement et les cibles à atteindre pour le marché français

TOUNDRIGO

Ton côté opérationnel :

- Réceptionner les demandes de voyages de groupes et vérifier leur conformité
- Répondre aux demandes reçues en faisant des devis dans des délais relativement restreints (24 à 48h)
- Recherche et analyse des propositions adaptées en tenant compte des souhaits et besoins du client ainsi que la faisabilité du projet
- Élaborer les cotations, devis, programmes jour par jour et rédiger les courriels de ventes qui accompagnent les devis
- Assurer le suivi des demandes: remplir les tableaux suivis via le CRM, faire des relances
- Assurer un suivi commercial des devis envoyés afin d'optimiser au maximum les ventes
- Interroger les fournisseurs sur les disponibilités et négocier les tarifs au besoin
- Transmettre les dossiers confirmés au département des opérations pour réalisations des prestations
- Coordonner les demandes de modifications avec les agences et le département des opérations
- Gestion de l'après-vente (litiges éventuels) avec les clients
- Gérer le service à la clientèle avant, pendant et après le voyage
- Mise à jour de l'offre sur le site internet
- Gestion de la permanence d'urgences en soirée et fin de semaine en rotation avec les autres collègues
- Toutes autres tâches connexes

Compétences recherchées

- De l'audace : tout le monde a son mot à dire pour faire grandir Toundrigo
- Aimer travailler en équipe avec les différents pôles du groupe et ses collaborateurs
- Savoir prioriser ses tâches, organiser, anticiper et optimiser son travail
- Avoir un excellent relationnel et un sens de l'écoute développé
- Avoir un goût prononcé pour le challenge et l'optimisation des résultats
- Adaptabilité ; on recherche la perle rare sachant gérer plusieurs projets en même temps
- Capacités d'adaptation à un environnement en constante évolution
- Comprendre les attentes et les besoins de ses interlocuteurs
- Connaissances des zones touristiques nord-américaines et leurs attraits
- Soucis du détail, être méticuleux, sens de l'analyse, esprit critique

Exigences

- Être bilingue (Français/Anglais), autre(s) langue(s) un atout
- Maîtrise de la suite office
- Expérience en vente
- Formation en tourisme (un atout)
- Minimum 5 ans d'expérience dans le tourisme ou tout autre domaine pertinent

TOUNDRIGO

Ce que nous proposons

Des avantages essentiels

- Un environnement de travail ouvert et collaboratif
- Une politique de télétravail flexible en accord avec le gestionnaire
- Une assurance collective avantageuse
- Des transports en commun à proximité (que tu sois Teams Bixi, bus ou métro, tu trouveras ce qu'il te faut !)

Mais aussi...

- Des formations destinations en interne accessibles à tous les collaborateurs sans exception
- Des perspectives d'évolution dans ton poste ou dans la compagnie, c'est important pour nous !
- Les 5 à 7 hebdomadaires organisés par l'entreprise (de retour dès septembre !)
- Des tarifs préférentiels chez l'ensemble de nos fournisseurs (voyager, notre passion) !
- 10% de réduction chez notre partenaire, Arloca (pour profiter de produits 100% canadiens)

Sommaire du poste

- Date d'entrée en fonction : dès que possible
- Horaire de travail : Temps plein, 40H/semaine
- Statut de l'emploi : Permanent, 3 mois de période d'essai
- 3 semaines de congés payés
- Lieu du poste : Montréal - Outremont

Pour postuler : jobs@toundrigo.com