

TOUNDRIGO

Offre d'emploi | Conseiller(ère) clientèle voyages USA-Canada

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 6 marques, 6 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 individuel sur mesure (Toundra Voyages), un(e) conseiller(ère) clientèle qui sera le représentant de notre savoir-faire auprès de nos clients.

Le candidat recherché doit posséder un bon sens relationnel et savoir prioriser ses tâches. Il doit faire preuve d'organisation, d'une bonne capacité d'analyse et de réactivité pour prendre rapidement les bonnes décisions.

Responsabilités Générales

Si tu as la passion des voyages, que tu aimes passer des heures à planifier le circuit idéal, que le Canada et les États-Unis sont ton terrain de jeux et surtout que tu aimes partager ta passion, alors fais-toi connaître !

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

Ton côté Commercial >

Ta mission : Transformer le lead en expérience

- Créer une véritable relation de confiance avec le client
- Répondre aux demandes reçues en faisant des devis dans des délais relativement restreints (24 à 48h)
- Aimer échanger par téléphone afin de bien déterminer les souhaits des voyageurs
- Savoir rédiger une offre complète qui donne envie
- Assurer un suivi auprès des clients d'optimiser au maximum tes ventes

Ton côté planificateur >

- Savoir créer la proposition de voyage qui saura séduire ton client en le faisant sentir unique
- Avoir de la logique et créer des itinéraires sur mesure réalisables
- Savoir choisir le bon produit pour le bon client
- Être la personne ressource pour ton client avant, pendant et après le voyage

TOUNDRIGO

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
- Comprendre les attentes et les besoins de ses interlocuteurs
- Connaissances des attraits touristiques du Canada et des États-Unis
- Soucis du détail, être méticuleux, sens de l'analyse, esprit critique
- Être à l'aise en anglais, autre(s) langue(s) un atout
- Maîtrise de la suite office
- Expérience en vente obligatoire

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
- 2 semaines de congés payés
- Lieu du poste : Montréal - Outremont

Pour postuler: jobs@toundrigo.com