



Offre d'emploi | Superviseur(e) des ventes groupes

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 (Recepteur Canada), un(e) superviseur(e) des ventes groupes qui sera notre lien fort avec nos agences de voyage partenaires à travers le monde, avec l'aide d'une équipe performante et challengée au quotidien

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 côté créateur de rêve, ton excellente gestion de la relation clientèle et ton sens inné du leadership.

Responsabilités Générales

➤ Ton rôle de conseiller(ère) voyages

- Veiller à la satisfaction et la fidélisation des clients sur le court, moyen et long terme
- 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 achats et 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
- Gestion de la permanence téléphonique pendant une semaine (7j/7) en rotation avec les équipes
- Toutes autres tâches connexes



TOUNDRIGO

➤ Ton rôle de superviseur(e)

- Superviser une équipe de 2 forfaitistes : les former, les outiller, les suivre au quotidien
- Anticiper et résoudre les points qui bloquent l'efficacité du département et de l'équipe
- Gérer le bon traitement et la bonne qualification des demandes de devis
- Superviser la qualité des réponses et du contenu des devis envoyés aux clients
- Optimiser le temps de traitement des demandes afin de toujours accroître la productivité
- Encadrer toute la procédure de vente de la compagnie et s'assurer de son application
- S'assurer que l'équipe soit suffisamment formée sur les outils, les destinations et les techniques de ventes
- Travailler en collaboration avec les autres départements

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

- Excellente maîtrise de l'orthographe et excellente expression écrite et orale en français et en anglais,
- Connaissance d'une troisième langue est un atout (espagnol, italien)
- Maîtrise de la suite office
- Expérience en vente souhaitée
- Expérience dans le tourisme souhaitée
- Formation en tourisme (un atout)

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 Team Bixi, bus ou métro, tu trouveras ce qu'il te faut)
- Un abonnement Bixi 100% pris en charge
- Un minimum de 3 semaines de vacances annuelles

TOUNDRIGO

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 !
- Un jour de congé offert chaque année lors de ton anniversaire d'entreprise (le Toundriversaire !)
- Une cagnotte « crédit voyage » pour voyager à tarifs préférentiels (voyager, notre passion) !
- Un abonnement “M ta région” offert pour découvrir des expériences locales
- Des moments conviviaux réguliers (petit-déjeuner hebdomadaire, 5 à 7 organisés tous les mois...etc) !
- 15% de réduction chez notre partenaire, Arloca (pour profiter de produits 100% canadiens)

[Retrouvez nos avantages sur le site Toundrigo](#)

Sommaire du poste

- Date d'entrée en fonction : Mars 2026 (à déterminer)
- Horaire de travail : Temps plein, 40H/semaine
- Statut de l'emploi : Permanent, 3 mois de période d'essai
- Congés payés : 3 semaines par an
- Lieu du poste : Montréal - Outremont

Le groupe Toundrigo souscrit au principe d'équité en emploi et applique un programme d'accès à l'égalité en emploi pour les femmes, les autochtones, les minorités visibles, les minorités ethniques et les personnes handicapées.

Pour postuler : jobs@toundrigo.com

