



Whistler • Queenstown • Tremblant

Coordonnateur aux ventes, basé à la station

Endroit: Mont-Tremblant

Département: Ventes et Marketing

Classification: Temps- partiel +

Supérieur immédiat: Directeur ventes et Marketing

Rôle:

Le coordonnateur aux ventes, basé à la station, est responsable du maintien et du développement des affaires à la station, par l'entremise de précieux partenariats avec les entreprises locales. Ce rôle doit avoir un focus essentiel sur les nouvelles opportunités d'affaires afin d'atteindre et de dépasser les objectifs liés au revenu. Ce rôle est considéré à temps partiel. Les heures peuvent augmenter pour répondre à la demande de l'entreprise.

Profil recherché:

- Deux années ou plus d'expérience dans l'industrie du voyage et du tourisme est un atout
- Expérience pertinente en coordination
- Une forte compréhension de la marque Ziptrek et des produits qui y sont reliés.
- Enthousiaste et énergique.
- Entregent et sens aigu du service à la clientèle
- Passion pour la croissance et l'expérience acquise dans un environnement où les besoins évoluent et changent.
- Haut niveau de créativité et d'ingéniosité au soutien d'un environnement de travail où l'on s'améliore continuellement.
- Facilité à s'ajuster à l'évolution de la demande et au changement des priorités.
- Fortes compétences en vente et présentation, incluant la facilité à faire des présentations devant un large groupe, à réseauter lors d'événements de l'industrie et à faire des appels afin de trouver de nouveaux clients potentiels.
- Capable de bâtir de solides relations interpersonnelles et de travailler efficacement avec des professionnels et des partenaires venant de l'extérieur.
- Excellente gestion du temps, compétences organisationnelles et souci du détail.
- Grande capacité à communiquer efficacement, professionnelle et juste, tant à l'oral qu'à l'écrit.
- Être familier et capable de travailler confortablement avec les médias sociaux.
- La Suite Microsoft n'a aucun secret pour vous, et vous vous débrouillez aussi avec CRM, les programmes de réservations et systèmes de points de vente.
- Capacité à travailler de façon efficace avec les clients, les partenaires et les professionnels venant de l'extérieur.



- Attitude positive et facilité à travailler de façon productive et efficace en équipe.
- Facilité avec les horaires flexibles afin de s'adapter aux événements et aux demandes spéciales.
- Facilité à être proactif et à gérer l'incertitude et l'ambiguïté.
- Capacité à travailler sous pression
- Doit avoir un permis de conduire valide et accès à un véhicule pour le travail.
- Quelqu'un qui aime le plein-air.

Les tâches, au quotidien:

- En tant que membre de l'équipe de ventes, travailler à développer, gérer et conclure les ventes de groupes.
- Coordonner le programme de ventes référées à la station.
- Gestion de la mise en place de tous les programmes, promotions et autres dans le système ZAUJ.
- Coordonner les visites de familiarisation.
- Accueillir les groupes corporatif -associatif
- S'assurer que le matériel d'information Ziptrek est à jour et bien approvisionné dans les emplacements partenaires, en les remplissant régulièrement.
- Exécuter les dons et les certificats-cadeaux offerts par la compagnie.
- Maintenir les comptes clients qui vous sont assignés, en mettant à exécution le plan de communication annuel.
- Faire la gestion de l'installation et de l'entretien du système de réservations en ligne pour les agents
- Offrir un aperçu hebdomadaire des ventes référées, et travailler de pair avec le Directeur des ventes afin de faire croître les ventes de référence.
- Générer un rapport de vente et promotions hebdomadaire.
- Travailler dans les limites du budget de ventes et marketing, en tenant celui-ci à jour.
- Produire matériel marketing nécessaire, les feuillets des produits offerts, Infolettre etc.
- Solliciter de nouveaux partenaires
- Communiquer les mise à jour de nos promotions en cours au GS
- Assister aux rencontres individuelles des employés effectuées par le Directeur vente et marketing.
- Enregistrer toutes les activités reliées aux ventes dans le système CRM, SOHO
- Créer et exécuter les envois de courriels mensuels aux partenaires, lorsque nécessaire.
- Développer et gérer les activités en lien avec les réseaux sociaux, les envois courriels de masse, le site Web et tout autre programme en ligne.
- Soutien et assistance auprès du Directeur des Ventes et Marketing à diverses tâches
- Coordonner et présenter l'offre de la compagnie à de groupes variés (petits et larges) lorsque nécessaire.
- Organiser, créer et présenter des séances d'information et de développement des connaissances sur les produits Ziptrek aux entreprises locales.



Whistler • Queenstown • Tremblant

- Effectuer des présentations auprès de nos partenaires.
- Rechercher et exécuter la remise annuelle de cadeaux offerts au partenaires de la station, tel que convenu par l'équipe vente et marketing.
- Faire la gestion et la sauvegarde des documents de façon efficace.
- Effectuer les autres tâches reliées au département de ventes et marketing qui vous sont assignées.

Mesurer le succès

- En augmentant les ventes et le revenu généré par celles-ci.
- En maintenant un niveau de satisfaction client élevé
- En maintenant et en augmentant la présence Ziptrek sur le site et dans la région.
- En respectant le budget.
- Être proactif-Identifier les clients potentiels
- En adhérant aux politiques de la compagnie, incluant les procédures, les rencontres et les rapports.

Nous sommes une entreprise axée sur le service à la clientèle qui est de nature saisonnière. C'est pourquoi, lors des périodes d'achalandage plus fortes, nous demandons aussi à notre équipe Administrative de sortir à l'extérieur et de s'impliquer en faisant tout ce qu'il faut afin de livrer l'expérience client pour laquelle nous sommes réputés.