

Nous sommes une entreprise familiale en pleine croissance, qui possède et exploite 5 hôtels-boutiques, 14 concepts de restauration et 2 spas, le tout concentré dans le Vieux-Montréal. Plus de 1200 employés sont au service de nos invités au sein de nos établissements et 60 employés travaillent au siège social. Notre culture d'entreprise, primordiale au succès de notre équipe, met de l'avant notre passion pour l'accueil et le service de nos invités, favorise un esprit d'équipe au travail, et encourage l'audace de faire les choses différemment. Nous attendons de chaque employé d'être des joueurs d'équipe enthousiastes et positifs, ainsi que de partager notre ambition de se démarquer dans un milieu très compétitif.

Responsable des ventes mariages et événements sociaux Groupe Antonopoulos

On vous décrit comme une personne professionnelle, qui est motivée par l'atteinte des résultats, qui aime les gens et axé sur le travail d'équipe. Vous êtes sociable, avez une facilité à entrer en communication avec le monde et débordez d'imagination pour trouver des solutions créatives à toutes demandes de clients? Ce poste pourrait vous intéresser! Nous sommes à la recherche d'un Gestionnaire des ventes mariages et événements sociaux au sein du Groupe Antonopoulos.

Fonctions essentielles de l'emploi:

- Répondre à toutes demandes faites par courriels et appels téléphoniques concernant les mariages et événements sociaux pour de multiples établissements afin d'enclencher rapidement le processus de réservation;
- Effectuer les appels de service et les suivis auprès des clients existants, potentiels ainsi que les fournisseurs;
- Organiser et gérer le calendrier des visites pour les mariages et événements sociaux dans les restaurants et salles de réceptions des établissements;
- Coordonner et participer aux visites de sites et des divers services avec les clients potentiels (réunions et conférences);
- Maximiser la vente de tous produits disponibles;
- Faire parvenir les propositions d'affaires précises aux clients potentiels (avoir une certaine flexibilité selon l'événement);
- Discuter et proposer des choix de menus, la liste de prix, les différentes options d'hébergement, les équipements disponibles (audiovisuels et autres) et tous autres produits et services mise à la disposition du client;
- Avoir une vision globale de l'événement et une compréhension très claire des besoins et des attentes du client (Ex : le niveau d'importance de l'événement pour le client, le nombre total de participants, la durée de l'événement, le budget, etc.);
- Préparer les estimations et rédiger le contrat de service au niveau nourriture et boissons pour chaque mariage, événement et banquet. Puis s'assurer que l'entente incluant tous les détails discuter est confirmé et signer par le client;

- Participer à l'élaboration des réunions et événements en assurant que chaque département concerné a les outils nécessaires pour accomplir leur tâches (BEO, plan de salle et Instruction de la nourriture et boisson), puis diriger une réunion hebdomadaire avec les départements en lien avec les événements;
- Collaborer étroitement avec tous les départements liés aux événements;
- Maintenir de bonnes relations et une communication constante avec tous les départements et aviser de tous changements concernant les invités et événements qui pourraient impacter leur département (réception, entretien ménager, salle à manger, spa, etc.);
- Être responsable de prélever les dépôts avant les événements;
- Gérer les différents fournisseurs tout au long du processus et s'assurer qu'ils respectent les méthodes de livraison dans chacun des établissements;
- Identifier et résoudre toutes les problématiques lors d'événements et agir de façon proactive face aux imprévus;
- Prévoir et animer des réunions en amont des événements pour valider et confirmer tous les détails avec les clients;
- Être présent le jour de l'événement pour s'assurer de l'exactitude de la mise en place de la salle, faire l'accueil des invités, puis prévoir une transition sans encombre lors de déplacements vers d'autres établissements;
- Contacter chaque client suite à leur événement pour s'assurer de leur satisfaction.

Qualifications et compétences requises :

- 3 à 5 ans d'expérience pertinente en ventes dans le domaine de l'hospitalité, des mariages luxueux et/ou dans l'événementiel;
- Grande connaissance des différentes traditions liées à la célébration de mariages dans diverses cultures (ex : Italien, Grec, Arabes, Juif, etc...);
- Bilingue Français et Anglais (oral et écrit);
- Être axé sur l'atteinte et la maximisation des objectifs de ventes;
- Grande facilité avec le multi tâches, la gestion de priorité et travailler dans un environnement à grande vitesse;
- Connaissance d'un logiciel de réservations dans le domaine hôtelier;
- Bonnes compétences informatiques (Suites Office);
- Flexibilité d'horaire pour s'adapter aux divers événements.

Faites parvenir votre lettre de motivation et curriculum vitae à:

Le Groupe Antonopoulos

Ressources humaines

Courriel: carrieres@experiencevieuxmontreal.com

Le Groupe Antonopoulos compte plus de 1 200 employés dans ses hôtels, restaurants, bars et spas : Auberge du Vieux Port, Taverne Gaspar, Terrasse sur l'Auberge, Lofts du Vieux-Port, Hôtel Nelligan, Verses Restaurant, Méchant Bœuf Bar & Brasserie, Terrasse Nelligan, Le Place d'Armes, Kyo Bar Japonais, Brasserie 701, Rainspa, Terrasse Place d'Armes, Le Petit Hôtel, Bevo Bar + Pizzeria, Modavie Restaurant Bar à vin et le Vieux-Port Steakhouse, Hôtel William Gray et Maggie Oakes, Terrasse Perché, Terrasse William Gray et Spa William Gray.

Pour plus d'informations, nous vous invitons à visiter www.experiencevieuxmontreal.com

**L'utilisation du masculin uniquement pour alléger le texte.*