

Le **Groupe Antonopoulos** est un groupe dynamique de gestion hôtelière qui opère un ensemble impressionnant composé d'hôtels-boutiques, de restaurants et des spas situés dans le Vieux-Montréal. Chaque établissement dégage une personnalité distincte tout en se basant sur un niveau hors pair de service personnalisé, de qualité et de design, et ce, dans le but de rendre le séjour de chaque invité unique et mémorable.

Gestionnaire de comptes – Événements Corporatifs

GROUPE ANTONOPOULOS

Relevant directement du Directeur des Ventes, Événements Corporatifs et Banquets, le responsable des ventes a la responsabilité d'identifier, de développer et de gérer les comptes corporatifs de son marché. Il est en charge des groupes corporatifs sans ou avec moins de 10 chambres par nuit pour l'ensemble des hôtels et restaurants du Groupe Antonopoulos. Son rôle est de maximiser les revenus dans chaque établissement et de conseiller et diriger efficacement la clientèle parmi tous les établissements du Groupe Antonopoulos.

Fonctions essentielles du poste:

- Être l'ambassadeur du groupe Antonopoulos sur le marché corporatif
- Rechercher, cibler et développer des relations d'affaires avec des comptes corporatifs du territoire déterminé (selon les objectifs et les paramètres spécifiques à chaque hôtel et restaurant)
- Développer les affaires en effectuant des appels de prospection, des rendez-vous clients des repas clients, ou en menant des visites d'inspection
- Tenir à jour les comptes, contacts, activités et contrats dans le système Opéra Sales & Catering en respectant les standards
- Établir des partenariats d'affaires solides en assurant un service à la clientèle de haute qualité (suivis, documentation des actions effectuées, connaissance approfondi de sa cible de clientèle)
- Participer à toute activité pertinente favorisant le développement des affaires (salons, événements de réseautage, voyages)
- Développer et gérer des plans d'actions mensuels détaillant les mesures à mettre en place pour favoriser la prospection de clientèle dans ses marchés spécifiques pour l'ensemble des établissements
- Négocier et préparer les propositions de vente
- Soutenir une communication de qualité avec tous les employés des établissements (chefs de départements, coordonnateurs et serveurs)
- Travailler et collaborer étroitement avec les différentes équipes des établissements du Groupe (Hébergement, restauration, banquets, cuisine)

QUALIFICATIONS ET COMPÉTENCES REQUISES:

- Expérience de 2 ans en ventes dans l'hôtellerie
- Études dans le domaine de l'hôtellerie et de la restauration (un atout)
- Disponibilité pour des déplacements sur une base régulière
- Parfaitement bilingue, à l'oral comme à l'écrit
- Excellentes habilités de communication (verbale et écrite), haut niveau d'écoute (comprendre et décrypter les attentes des clients)
- Bonnes capacités d'organisation, de résolution de problèmes et de prise de décision
- Capacité à bien gérer son temps et son stress
- Maîtrise des logiciels de la Suite Microsoft Office et des systèmes informatiques hôteliers (Opéra, Open Table)
- Sens aiguisé de l'analyse
- Intérêt marqué pour le développement des affaires (prospection)

CE POSTE VOUS INTÉRESSE?

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 Hôtel & Suites, Kyo Bar Japonais, Suite 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, Maggie Oakes, Terrasse William Gray, Le Perché 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.*