

Recruteur	
Référence	68712
Titre de l'offre	Responsable des ventes en charge du marché du Moyen Orient
Description de la mission	<p>Résumé du poste :</p> <p>Le responsable des ventes est chargé de la mise en œuvre de la stratégie commerciale définie par le « Sales & Marketing Plan » sur les marchés dont il a la responsabilité afin d'atteindre voire dépasser les résultats budgétés du Royal Monceau – Raffles Paris.</p> <p>Missions :</p> <p>Il réalise de façon qualitative le nombre de sales calls fixés par le DOSM (quotidien)</p> <p>Il développe les "Business leads" pour l'hôtel (hebdomadaire)</p> <p>Il prépare et exploite la liste des comptes clients à prospecter pour le mois suivant</p> <p>Il planifie au moins 2 site inspections/événements par semaine pour qualifier un compte client potentiel</p> <p>Il prépare un plan d'actions (mensuel)</p> <p>Il réalise et analyse les statistiques mensuelles (production et prix moyen) sur la production des comptes dont il est responsable</p> <p>Il réalise une veille concurrentielle active afin de rester compétitif</p> <p>Il est responsable de la gestion des comptes qu'il gère : négociation, signature du contrat, suivi du client, update des informations</p> <p>Il informe la Direction de l'arrivée des VIPs et les salue chaleureusement à leur arrivée</p> <p>Il assure la promotion des ventes des sister-hôtels et tient informé sa hiérarchie du potentiel de certains comptes globaux pour les GSO</p> <p>Il assure à l'hôtel le meilleur retour (profit & tarif) par la négociation</p> <p>Il organise et participe à des événements clients</p> <p>Il informe sa hiérarchie des tendances de marché</p> <p>Il réalise avec succès les missions qui lui sont confiées</p>
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Client	Le Royal Monceau
Description de la société	<p>Raffles Hotels & Resorts est un groupe hôtelier international de luxe offrant des choix de destinations inspirantes. Chaque hôtel du groupe se distingue par sa propre personnalité et par le respect d'un service d'excellence auprès de nos clients.</p> <p>Dans ce cadre là, l'hôtel Le Royal Monceau - Raffles Paris, Palace entièrement rénové par Philippe Starck, est composé de 149 chambres et suites, d'une salle de cinéma, d'une Galerie et Librairie des Arts, d'un Spa et propose une offre de restauration très gourmande avec : Matsuhisa par le Chef Nobu qui propose une vision très contemporaine de la cuisine japonaise, fruit de la rencontre gastronomique de deux cultures: l'Asie et l'Amérique Latine. Il Carpaccio italien étoilé au Guide Michelin avec une cuisine d'envie qui puise son raffinement dans la fraîcheur des produits et dans les recettes traditionnelles de toutes les régions d'Italie. Le Bar Long lieu de dégustation des grands classiques des bars de Palace où l'on savoure des tapas chics et des cocktails inédits.</p> <p>Enfin la maison Pierre Hermé, « Picasso de la pâtisserie » signe tout au long de l'année les pâtisseries, macarons et chocolats à la carte de nos restaurants gastronomiques, de nos salons de réception et de notre Service d'Etage.</p> <p>Notre but premier est donc d'attirer et de garder nos collaborateurs au sein du groupe en offrant les meilleures opportunités de carrière et de développement.</p>
Localisation	Vous êtes passionné(e), dynamique et inspiré(e), n'hésitez plus, rejoignez nous!
Pays	Paris (75)
Description du profil	<p>Array</p> <p>Qualifications:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qualité d'organisation : hiérarchisation des priorités, suivi des actions en cours ... • Rigoureux(euse) : capacité à gérer une multitude d'actions dans un temps limité • Sens aigu du relationnel (clients et collaborateurs) • Sens aigu des responsabilités (respect de la confidentialité concernant les données de l'hôtel)

et les informations clients)

- Esprit d'initiative
- Plaisir à travailler en équipe
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Qualité rédactionnelle
- Facilité de communication avec des clients « high profile »
- Flexibilité
- Capacité d'adaptation
- Excellente présentation
- Maîtrise de l'anglais et de l'espagnol obligatoire

Diplôme:

- 4 ans d'étude après le BAC (type ESC, Ecole hôtelière)

Expérience:

- Minimum de 2 ans d'expérience dans un département commercial d'hôtel de même catégorie

POSTULER :

https://www.journaldespalaces.com/carriere/index.php?title=Responsable-des-ventes-en-charge-du-march-du-Moyen-Orient&offres_part_id=68712&home=offre.php&type_envoi=partenaire&utm_source=partenaire&utm_medium=e-mail&utm_campaign=nl_partenaire

Expérience Débutant (-3 ans)

Profil

Secteur Tourisme, Hospitalité & Restauration