

Crans-Montana Tourisme & Congrès (CMTC) recherche pour une durée indéterminée :

**REPRÉSENTANT(E) COMMERCIAL(E)
RESPONSABLE MARCHÉS SUISSE (D) & ALLEMAGNE A 100%**

RESPONSABILITÉS ET MISSIONS

- Elabore et met en œuvre une stratégie commerciale efficace sur la Suisse allemande et l'Allemagne
- Identifie et démarcher le potentiel commercial pour Crans-Montana sur les marchés attribués
- Assure le Key Account et Key Media Management lors des visites de prospection sur place à Crans-Montana et dans les marchés attribués
- Elabore des expériences et des offres selon les besoins du client et l'accompagne jusqu'à la réservation (B2B et B2C)
- Gestion et exploitation de la place de marché
- Exécute les mandats d'hébergements pour les grands événements de la destination
- Etablit une veille marché et concurrentielle

PROFIL

- Diplôme de niveau Bachelor en hôtellerie ou tourisme et/ou SAWI
- Solide expérience dans la vente dans le domaine du tourisme ou de l'hôtellerie
- De langue maternelle française ou allemande, avec d'excellentes connaissances de l'autre langue et de l'anglais
- Excellent sens relationnel et doté d'un fort esprit entrepreneurial
- Personne proactive, autonome, ambitieuse et orientée résultats
- Capacité à acquérir des nouveaux clients et à être décisif dans les négociations
- Disponible pour des déplacements sur les différents marchés et lors de l'accompagnement sur place à Crans-Montana (également pendant les weekends)
- Expérience dans l'utilisation d'un CRM
- Excellente maîtrise des outils usuels de bureautique
- Maîtrise de TOMAS, un atout vivement apprécié
- Connaissance de Crans-Montana et de ses acteurs un plus

CONDITIONS D'ENTREPRISE

- Travail au sein d'une équipe jeune et dynamique
- La notoriété d'une destination mondialement réputée
- Entrée : 16.08.2022 ou à convenir

Vous trouverez le cahier des charges relatifs à ce poste sur notre site internet : www.crans-montana.ch/job.

Intéressé(e) ? Nous vous remercions d'adresser **par email uniquement** votre dossier complet (lettre de motivation, CV et certificats) à

CRANS-MONTANA TOURISME & CONGRES
rh@crans-montana.ch
027 485 04 31

Il ne sera répondu qu'aux candidatures correspondant aux profils susmentionnés

CAHIER DES CHARGES

Secteur	Ventes
Poste	Représentant(e) Commercial(e) Responsable marchés Suisse (D) & Allemagne
Engagement	100%
Supérieur direct	Responsable Vente

ACTIVITÉS ET TÂCHES

DESCRIPTION GÉNÉRALE DU POSTE ET RESPONSABILITÉS GLOBALES

Les missions principales sont les suivantes :

- Elabore et met en œuvre une stratégie commerciale efficace sur la Suisse allemande et l'Allemagne
- Identifie et démarché le potentiel commercial pour Crans-Montana sur les marchés attribués
- Assure le Key Account et Key Media Management lors des visites de prospection sur place à Crans-Montana et dans les marchés attribués
- Elabore des expériences et des offres selon les besoins du client et l'accompagne jusqu'à la réservation
- Gestion et exploitation de la place de marché
- Etablit une veille marché et concurrentielle
- Connait parfaitement tous les produits d'hébergement, de services et d'activités proposés par les partenaires ainsi que les informations générales de la destination

ACTIVITÉS COMMERCIALES SUR LES MARCHÉS

- Etudie les marchés, détermine les objectifs et élabore le plan d'actions annuel au moyen des outils marketing 4WD en accord avec le responsable des ventes
- Développe le portefeuille de clients par des sales calls et démarche activement les marchés cibles selon la stratégie fixée
- Organise des fam trips et média trips et en assure l'accueil et le suivi
- Participe aux foires & salons professionnels générant une plus-value pour la destination
- Participe activement à la réalisation de supports de ventes et de promotion nécessaires en collaboration avec le département marketing
- Propose et organise des actions de promotion efficaces sur son/ses marchés
- Actualise, après chaque rencontre, la base de données CRM et effectue les suivis nécessaires.
- Tient à jour ses KPI d'activité en lien avec les objectifs du département
- Gère consciencieusement ses budgets marchés et fait en sorte de l'exploiter dans une logique du plus efficace.

OPERATIONS B2B

- Etablit des offres concrètes selon les besoins et demandes des clients (business et loisir)
- Gère les appels d'offre aux différents partenaires de la région (hébergeurs, restaurateurs, transports, activités, etc.)
- Négocie les prestations et tarifs. Vérifie les calculs de prix et s'assure de la viabilité économique des produits en tenant compte des marges de distribution
- S'assure du bon déroulement du séjour et des prestations
- Enquête auprès du client du niveau de sa satisfaction et transmet ses remarques aux partenaires/prestataires
- Gère les réservations provenant des prescripteurs (TO et agences) dans le respect des tarifs contractés
- Gère le suivi des encaissements et de la facturation pour chaque transaction
- Exécute les mandats d'hébergements pour les événements de la destination

CENTRALE DE RÉSERVATION & MARKETPLACE B2C

- Gère les demandes la boîte mail « réservation » et sur le numéro de téléphone de la centrale
- Etablit et transmet à l'aide du système de réservation Tomas, les offres selon les demandes reçues des clients individuels ou de groupes
- Relance les clients après offres dans les délais fixés
- Effectue les réservations standards dans le système sur demande des clients
- Assure le service après-vente des réservations (modifications ou annulation)
- Tient à jour les données statistiques de vente (KPI) de la plateforme et les rend disponible pour consultation sur le réseau
- Participe aux formations continues en relation avec le poste occupé
- Collabore avec le département Finances pour les aspects comptables de la centrale de réservation
- S'assure du bon déroulement des prestations vendues par les prestataires et rapporte les éventuels problèmes rencontrés à la centrale de réservation
- Veille à la parité des conditions de notre plateforme avec les autres (OTA)

INFORMATION CONTINUE

- S'informe quotidiennement sur les nouveaux produits de la destination mais aussi de la région à proposer aux clients (forfaits, offre spéciales, etc.)
- Connaît les informations générales sur la destination afin de pouvoir renseigner les clients et les conseiller selon leurs besoins
- Visite les établissements proposés à la location, connaît parfaitement leur situation et les prestations proposées par chaque établissement

POLYVALENCE ET TÂCHES PONCTUELLES

- Collabore à des dossiers ponctuels attribués par la direction de CMTC
- Prête main-forte aux collègues du département et dans d'autres départements en cas de besoin.

POUR ACCORD ET VALIDATION

Lieu et Date

Prénom et Nom

Signature