

TOUNDRIGO

Offre d'emploi | Responsable achats

Description

(Merci de noter que ce texte se lit tant au masculin qu'au féminin)

Le groupe Toundrigo, c'est une formidable aventure de passionnés des voyages au Canada et aux États-Unis qui ont fait de leur passion leur métier. Notre groupe, ce sont 5 marques, 5 identités fortes qui opèrent aussi bien dans le monde du voyage d'aventure, voyage de groupe, individuel et d'incentive.

Nous recherchons aujourd'hui pour notre marque spécialisée dans le voyage d'aventure (**WINDIGO**), un(e) responsables des achats qui sera le représentant de notre offre auprès de nos fournisseurs. Reportant à la directrice de ventes, il s'assure de mener à bien la politique d'achats de la compagnie. Possédant une solide expérience dans l'industrie touristique, il maîtrise parfaitement les techniques de négociation avec les hôteliers et autres acteurs de l'industrie en vue de faire gagner de la rentabilité à la compagnie par des tarifs d'achats toujours compétitifs.

Responsabilités Générales

- Définir et identifier les besoins de la marque en matière d'achats avec la direction
- Appliquer une sélection rigoureuse des fournisseurs en adéquation avec la politique d'achats
- Assister l'équipe des ventes à répondre aux cotations : interroger les fournisseurs sur les disponibilités et leurs tarifs
- Envoyer les réservations à nos fournisseurs (hôtels, activités, restaurants, transport) via le système ou par courriel
- Conduire les négociations avec les fournisseurs afin d'obtenir les meilleurs prix et conditions
- Négociations des contrats avec les fournisseurs en amont ou pendant la saison
- Démarcher des nouveaux partenariats et maintenir des bonnes relations avec les partenaires existants
- Faire les visites d'inspections pour contrôler la qualité
- Être force de propositions en vue d'une constante amélioration des procédures d'achats
- Informer les équipes de ventes des nouvelles ententes et les former sur les nouveaux produits
- Gestion des demandes de tournées de familiarisation et négociation avec les fournisseurs
- Paramétrage de produits et nouveaux fournisseurs (contrats, prix...) dans notre système de gestion
- Toutes autres tâches connexes

Compétences recherchées

- De l'audace : tout le monde a son mot à dire pour faire grandir Toundrigo
- Aimer travailler en équipe avec les différents pôles du groupe et ses collaborateurs
- Excellent sens de la négociation et de la persuasion
- Avoir un goût prononcé pour le défi et l'optimisation des résultats
- Sens de l'analyse, esprit critique
- Connaissances des zones touristiques nord-américaines et leurs attraits

TOUNDRIGO

- Rigueur et minutie du détail

Exigences

- Être bilingue (Français/Anglais), autre(s) langue(s) un atout
- Maîtrise de la suite office
- Expertise en négociation
- Formation en tourisme (un atout)
- Minimum 3 ans d'expérience dans le tourisme ou tout autre domaine pertinent

Avantages

- Environnement de travail collaboratif
- Activités sociales organisées par l'entreprise
- Fam Tours organisés par le groupe ou ses partenaires (sous conditions)
- Tarifs préférentiels chez nos fournisseurs (sous conditions)
- Assurances collectives
- Transport en commun à proximité
- Politique de télétravail applicable selon ancienneté

Sommaire du poste

- Date d'entrée en fonction : dès que possible
- Horaire de travail : Temps plein, 40H/semaine
- Statut de l'emploi : Permanent, 3 mois de période d'essai
- 2 semaines de congés payés
- Lieu du poste : Montréal - Outremont + télétravail pendant la COVID-19

Pour postuler: hr@toundrigo.com