

TOUNDRIGO

Offre d'emploi | Responsable des ventes

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, basé à Montréal, ce sont 6 sociétés, 6 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 Aventure), un(e) responsable des ventes qui sera le représentant de notre savoir-faire auprès de nos clients.

Le candidat recherché doit posséder un bon sens relationnel et savoir prioriser ses tâches. Il doit faire preuve d'organisation, d'une bonne capacité d'analyse et de réactivité pour proposer les meilleurs voyages.

Ce que nous aimerons chez toi c'est ton côté créateur de rêve et ton excellente gestion de la relation clientèle.

Responsabilités Générales

Tes missions :

- Travailler en étroite collaboration avec la Direction sur tous les projets de développements liés à la vente
- Planifier, organiser, diriger et contrôler l'ensemble des différentes activités liées aux ventes afin d'atteindre les objectifs selon les échéanciers prévus
- Gérer les nouvelles demandes de voyages guidés au sein de l'équipe
- Assurer le bon traitement et la bonne qualification des demandes de devis
- Optimiser le temps de traitement des demandes afin de toujours accroître la productivité
- Encadrer toute la procédure de vente de la compagnie et s'assurer de son application
- Encadrer le suivi des litiges et la gestion des clients sur place (qualité)



TOUNDRIGO

- Création des programmes + itinéraires + devis
- Mise à jour de l'offre sur le site internet
- Gestion de la permanence d'urgences en soirée et fin de semaine en rotation avec les autres collègues,
- Toutes autres tâches connexes

Compétences recherchées

- Fortes expériences dans le domaine de la vente
- 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
- Savoir prioriser ses tâches, organiser, anticiper et optimiser son travail
- Avoir un excellent relationnel et un sens de l'écoute développé
- Comprendre les attentes et les besoins de ses interlocuteurs
- Connaissances des zones touristiques nord-américaines et leurs attraits
- Soucis du détail, être méticuleux, sens de l'analyse, esprit critique

Exigences

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

Ce que nous proposons

Des avantages essentiels

- Un environnement de travail ouvert et collaboratif
- Une politique de télétravail flexible en accord avec le gestionnaire
- Une assurance collective avantageuse
- Des transports en commun à proximité (que tu sois Teams Bixi, bus ou métro, tu trouveras ce qu'il te faut !)



TOUNDRIGO

Mais aussi...

- Des formations destinations en interne accessibles à tous les collaborateurs sans exception
- Des perspectives d'évolution dans ton poste ou dans la compagnie, c'est important pour nous !
- Les 5 à 7 organisés par l'entreprise !
- Des tarifs préférentiels chez l'ensemble de nos fournisseurs (voyager, notre passion) !
- 10% de réduction chez notre partenaire, Arloca (pour profiter de produits 100% canadiens)

Sommaire du poste

- Date de prise de poste : dès que possible
- Horaire de travail : Temps plein, 40h/semaine
- Statut de l'emploi : Permanent, 3 mois de période d'essai
- Lieu du poste : 400 avenue Atlantic, Suite 800, H2V 1A5 Montréal - Outremont

Pour postuler : jobs@toundrigo.com

Nos sites internet :

<https://www.toundrigo.com/>
<https://windigo.travel/>

