

G R O U P E C H

Titre du poste : Coordonnateur(trice), ventes aux groupes et corporatives

Entité : evenko

Statut du poste : Poste permanent

Lieu de travail : Centre Bell – Montréal, QC

Sommaire du poste

Le Coordonnateur des Ventes aux Groupes et Corporatives est responsable de l'harmonisation des efforts de ventes et de promotions. Celui-ci occupera un rôle actif dans les stratégies de marketing, ventes et développement des affaires. Le candidat sera impliqué dans le développement des différents produits, ainsi que dans l'exécution des efforts de vente. Il ou elle sera aussi responsable des communications du département des ventes.

Vous serez reconnu pour

- Coordination des ventes des concierges corporatifs et hôteliers
- Coordination des ventes aux groupes et corporatives
- Développement (en équipe avec le département) de la stratégie globale de vente.
- Développement de nouveaux produits à vendre.
- Développement d'affaire dans de nouveaux marchés.
- Communiquer clairement aux clients les informations sur les différents produits et promotions
- Assurer le développement et la mise à jour de la plateforme web evenko
- Exécuter des études de marchés
- Coordonner la distribution des outils de ventes
- Coordonner la communication interdépartementale entre la billetterie et le marketing.
- S'assurer d'un service à la clientèle hors pair
- Assurer le maintien et la mise à jour du système de base de données (CRM)

On veut vous rencontrer si vous avez

- Posséder un Diplôme universitaire en marketing ou en administration (BAC)
- 2 ans d'expérience en service à la clientèle ou en vente/marketing
- Être bilingue (Oral et écrit, Français et Anglais)
- Avoir une grande maîtrise des outils informatiques de base de Microsoft Office
- Être responsable, organisé, rigoureux et autonome
- Capacité à gérer plusieurs dossiers simultanément
- Capacité à travailler sous pression
- Être flexible sur les heures de travail
- Posséder d'excellentes aptitudes relationnelles et être à l'écoute des opportunités d'affaires
- Posséder de l'expérience avec un système de billetterie (atout)

Les personnes intéressées devront acheminer leur CV par courriel à hr@groupech.ca au plus tard le 26 août 2019 en écrivant le nom du poste dans l'objet du courriel.

G R O U P E C H

Job Title: Group and Corporate Sales Coordinator

Entity: evenko

Position Status: Permanent position

Location: Bell Centre - Montreal, QC

Position Summary

The Group and Corporate Sales Coordinator is responsible for harmonizing sales and promotion efforts. The candidate will take an active role in marketing, sales and business development strategies.

You will be known for

- Coordination of group and corporate sales
- Development of the global sales strategy
- Development of new products for sale
- Business development in new markets
- Clearly communicate information on different products and promotions to customers
- Ensure the development and update of the evenko web platform
- Perform market studies
- Coordinate the distribution of sales tools
- Coordinate interdepartmental communication between ticketing and marketing
- Ensure outstanding customer service
- Maintain and update the database system (CRM)

We want to meet you if you have

- University degree in marketing or administration (BAC)
- 2 years of experience in customer service or sales/marketing
- Bilingual (Oral and written, French and English)
- Full proficiency in Microsoft Office IT tools
- Be responsible, organized, rigorous and autonomous
- Ability to manage several files simultaneously
- Ability to work under pressure
- Flexible with work hours
- Have excellent interpersonal skills and be attentive to details
- Experience with a ticketing system (asset)

Are you interested by this position? Send your CV by email to hr@groupech.ca by August 26, 2019, writing the name of the position in the subject line of the email.