

G R O U P E C H

Gestionnaire de compte - Loges

Statut du poste : Poste Permanent

Lieu : Place Bell – Laval, QC

Date d'entrée en Fonction : **Le plus tôt possible**

Qui nous sommes

Le Groupe CH est l'entreprise de sports et de divertissement par excellence au Québec. Que ça soit lors d'un match de hockey, d'un spectacle ou d'un festival, nous cherchons constamment à faire vivre à nos partisans et spectateurs des expériences uniques et mémorables. Notre succès est tributaire du talent de nos employés dont la passion nous permet chaque jour d'innover et de rehausser l'expérience des partisans et accroître la satisfaction de nos clients.

Raison d'être du Poste

Le Club de hockey Rocket de Laval est à la recherche d'un(e) **Gestionnaire de compte - loges** ambitieux, motivé et bilingue pour la vente de produits d'hospitalité, en priorité pour le Rocket de Laval mais éventuellement avec les Canadiens de Montréal (loges annuelles, loges à la soirée, Zone hospitalité...). Axé sur le développement des affaires, le/la Gestionnaire de compte sera responsable de solliciter au téléphone des clients potentiels, réaliser les opportunités de ventes qui lui seront confiées et mettre à jour les dossiers clients en utilisant le logiciel CRM de l'équipe.

L'emploi est un poste d'entrée pour ceux souhaitant faire carrière dans le milieu du sport et du divertissement. Le gestionnaire de compte occupera un horaire de travail à temps plein du lundi au vendredi, mais doit également être disponible lors de tous les matchs à domicile de la saison du Club de hockey Rocket de Laval et lors des divers événements de réseautages et communautaires. La rémunération pour ce poste est composée d'un salaire de base ainsi que des commissions.

Principales tâches :

- Établir des relations durables avec nos clients des loges.
- Participer au renouvellement des contrats de loges de la Place Bell.
- Recruter de nouveaux clients en mettant l'accent sur le réseautage et la prospection téléphonique.
- Organiser et planifier des rencontres avec clients.
- Atteindre des objectifs de ventes.
- Agir comme principal point de contact pour répondre aux demandes, interrogations et plaintes des clients de loges de la Place Bell. Assurer le service après-vente.
- Fournir un service exceptionnel dans toutes relations avec les clients existants et les clients potentiels.
- Visiter les clients lors des matchs à domicile.
- Utiliser un logiciel de type CRM pour toutes entrées de données.
- Tenir à jour des rapports et dossiers de ventes.
- Coordonner avec les autres départements internes afin d'assurer le bon service.
- Collecter et gérer les comptes à recevoir de façon rigoureuse.
- Participer, avec le directeur des ventes de loges, au développement des offres premium du Groupe CH.
- Toutes autres tâches connexes.

Compétences requises :

- 1 à 3 années d'expérience en vente ou télémarketing
- Études supérieures ou en vente sont un atout
- Être bilingue (oral et écrit, Français et Anglais)
- Faire preuve d'une excellente communication verbale et écrite
- Être motivé, persévérant et axé sur les résultats
- Savoir travailler de façon structurée et avec autonomie

G R O U P E C H

- Être courtois, bon communicateur et à l'écoute de la clientèle
- Avoir de l'entregent, une attitude positive, une personnalité énergique et de la confiance en ses capacités
- Démontrer un excellent soutien et esprit d'équipe et se conformer aux instructions administratives
- Maîtriser les outils informatiques de base de Microsoft Office
- Posséder de l'expérience avec un système de billetterie (atout)

Pour poser votre candidature, veuillez acheminer votre CV par courriel à hr@groupech.ca en écrivant le nom du poste dans l'objet du courriel.

Nous célébrons la diversité

Le Groupe CH recrute sur la base du mérite et s'engage fermement à promouvoir l'équité et la diversité au sein de sa communauté.

Nous offrons à nos employés un environnement où ils se sentent bienvenues et libres d'être eux-mêmes, peu importe la couleur de leur peau, leurs origines, les handicaps, leurs croyances, leur pays d'origine ou leur orientation et identité sexuelle.

Le Groupe CH favorise un lieu de travail inclusif et respectueux, où tous les employés peuvent se démarquer et mettre à profit leur unicité et talents pour innover et générer de meilleures idées et des idées plus originales!

Nous invitons les candidats à indiquer leur appartenance aux groupes suivants dans leur dossier de candidature : personnes issues des minorités visibles, femmes, personnes autochtones, personnes handicapées, personnes de toute orientation et identité sexuelles.

** L'usage du genre masculin a pour unique but d'alléger le texte.*

Groupe CH s'engage à respecter les principes d'équité en matière d'emploi. Seul(e)s les candidat(e)s retenu(e)s pour une entrevue seront contacté(e)s.

G R O U P E C H

Account Manager – Luxury Suites

Employment Status: Full Time Position

Location: Place Bell

Start Date: **As soon as possible**

Who we are

Groupe CH is Quebec's premier sports and entertainment organisation. From hockey games to shows or festivals, we are constantly seeking to provide our fans and audience with unique and memorable experiences. Our success depends on the talent of our employees whose passion allows us to innovate and enhance the fan experience every day and increase customer satisfaction. Groupe CH offers flexibility and opportunities that make us the company of choice to showcase your uniqueness and talents.

Position summary

The Laval Rocket Hockey Club is currently looking for an ambitious, motivated and bilingual **account manager** for luxury suites and hospitality products. Focused on business development, the account manager will be responsible for soliciting potential customers on the phone, realizing sales opportunities that will be entrusted to him and updating customer records using CRM software.

Employment is an entry level point for those wishing to pursue a career in sports and entertainment. The account manager will be on a full-time schedule Monday through Friday but must also be available for all the Rocket de Laval Hockey home games as well as during other varied networking and community events. Compensation for this position is comprised of a base salary as well as commissions.

Primary tasks:

- Establish and maintain permanent relationships with clients.
- Participate to the suite contract renewal process.
- Recruit new clients with a focus on networking and phone prospecting.
- Organize and book meeting with clients.
- Achieve sales targets.
- Act as a primary point of contact to respond to customer inquiries and complaints.
- Provide exceptional service in all relationships with existing customers and potential customers.
- Meet with customers at home games.
- Use CRM software for all data inputs.
- Maintain sales reports.
- Ensure coordination with all internal departments to ensure level of service.
- Collect and manage accounts receivable regularly.
- Participate, with the luxury suite sales director, to the development of premium offers.
- All other related tasks.

Required skills:

- 1 to 3 years of experience in sales or telemarketing
- Professional, College or University degree in sales (an asset)
- Bilingual (oral and written, French and English)
- Excellent verbal and written communication
- Self-motivated, persistent and results oriented
- Ability to work in a structured and independent way
- Courteous, good communicator and attentive to clients
- Good interpersonal skills, a positive attitude, an energetic personality and confidence
- Demonstrate excellent support and team spirit and comply with administrative instructions
- Very good computer skills and Microsoft Office
- Experience with a ticketing system (an asset)

G R O U P E C H

To apply, please send your resume by email to hr@groupech.ca and write the title of the position in the subject line.

Where differences are celebrated

We provide an environment where our employees feel welcome and free to be themselves at work, regardless of the colour of their skin, origins, disability, beliefs, their gender, or sexual orientation.

Groupe CH fosters an inclusive and respectful workplace, where all employees can thrive and leverage their unicity and talent to innovate and generate bigger and bolder ideas.

We encourage candidates to self-identify as members of visible minorities, women, Indigenous persons, persons with disabilities, and persons of minority sexual orientations and gender identities.