

Le Mimosas Resort recherche pour son établissement une commerciale confirmée

Le Resort se compose de 280 appartements avec accès WIFI gratuit, situés autour d'un magnifique lac et bordant le célèbre golf old course de Mandelieu. Il dispose également d'une piscine extérieure, deux restaurants, un SPA et de nombreuses activités pour vos enfants.

Mimosas Resort Cannes

4 Avenue Gaston De Fontmichel, 06210 Mandelieu La Napoule, France

+33 (0) 4 93 48 54 00

www.mimozascannes.com

precillia.dardour@mimozascannes.com

- Assurer la vente, l'organisation et le bon déroulement des manifestations
- Gérer les relations clients du premier contact à la facturation
- Sécuriser le chiffre d'affaires séminaires et banquets dans le respect des procédures internes
- Développer les marchés étrangers
- Prospection groupes-séminaires- individuelles
-

Aisance relationnelle
Savoir faire commercial
Disponibilité et réactivité
Dynamisme
Autonomie / Persévérance
Sens du service et du contact
Rigueur et organisation
Diplomatie et maîtrise de soi
Goût de la négociation
Excellente présentation

Relation client

Offrir au client une relation personnalisée

Effectuer le suivi de la qualité du service lors des séminaires et manifestations

Participer à l'accueil et à la fidélisation du client

S'assurer du bon déroulement de la manifestation et être présent aux côtés du client

Gestion

Participer au développement de chiffre d'affaires

Respecter la stratégie commerciale et le budget

Etablir la facturation du service

Vérifier la solvabilité des clients et la procédure de la facturation

Technique métier / Production

Connaitre parfaitement l'offre Séminaires et réunions

Rédiger les fiches de fonction de la manifestation et les transmettre aux différents services

Tenir à jour et gérer le fichier client

Contrôler la qualité des prestations et vérifier leur conformité au cahier des charges établi

Etablir les comptes rendus après la manifestation

Commercial / Vente

Etre force de proposition sur les actions commerciales

Assurer le suivi commercial de son secteur

Assurer une veille concurrentielle dans la zone primaire

Elaborer une proposition commerciale personnalisée dans les 24 heures

Formation professionnelle en technique de commercialisation ou hôtellerie restauration

Anglais courant (une autre langue est un plus)

Maîtrise des outils bureautique

Première expérience dans un métier de la vente – portefeuille client serait en plus

SALAIRE : entre 2200 et 2500 euros brut selon expérience

HORAIRE : 35H PAR SEMAINE