

Titre du poste	Représentant(e) des ventes
Supérieur(e) immédiat(e)	Directeur des ventes et développement des affaires

But du poste

Sous la direction du Directeur des ventes, le rôle du représentant(e) des ventes est d'assurer le développement des affaires et de vendre auprès des groupes et des associations

Tâches et responsabilités

- Promouvoir et vendre les services du Musée Grévin (prospection, cold call)
- Effectuer de la vigie de marché
- Effectuer des présentations avec des clients potentiels
- Coordonner les soumissions
- Mettre à jour les fichiers clients et prospects
- Faire des suivis clients
- Participer aux activités de développement des affaires (salons, conférences, etc.);
- Atteindre les objectifs ciblés en termes de vente

Qualités requises

Expériences

- Détenir de l'expérience en vente;

Compétences et qualifications requises

- Être à l'aise avec les contacts clients;
- Aptitudes pour la vente
- Sens de l'organisation et autonomie
- Avoir une connaissance globale dans l'industrie du tourisme
Et/ou des attractions est un atout.
- Détenir de bonnes habiletés relationnelles;
- Utiliser efficacement les outils de travail;
- Négocier des contrats;
- Être bilingue.

Scolarité

Le poste requiert un niveau d'étude collégial, de préférence avec une spécialisation en vente ou administration;

Conditions de travail

- Ce poste permanent se réalise sur une base de quarante heures par semaine de jour. La présence requise de L'employé doit être en 8h00 et 18h00 du lundi au vendredi. Dans le cadre d'événements particuliers, l'employé pourrait être interpellé à travailler en dehors des heures habituelles.