

Dans le cadre de notre croissance, nous sommes à la recherche d'un(e) **Délégué(e) aux ventes** pour soutenir l'équipe commerciale et contribuer à une expérience client fluide et haut de gamme.

Sommaire du poste

Relevant de la direction des ventes, le/la Délégué(e) aux ventes joue un rôle clé dans le processus des ventes. Il/elle doit identifier, développer et conclure des opportunités de ventes. Il/elle assure le suivi des demandes, la préparation des dossiers clients et la coordination entre les ventes, les opérations et les clients.

Le poste est basé **en présentiel à nos bureaux de Montréal**.

Responsabilités principales

- Prospecter et Identifier les clients potentiels
- Négocier des contrats
- Traiter et qualifier les demandes entrantes (courriels, appels, plateformes de réservation)
- Assurer les suivis auprès des clients potentiels et existants
- Préparer les soumissions, contrats et documents de réservation
- Coordonner les visites de sites avec les clients et l'équipe interne
- Mettre à jour les dossiers clients et le CRM
- Assurer la liaison entre les clients, les équipes opérations et les gestionnaires de propriétés
- Soutenir l'équipe des ventes dans l'atteinte de ses objectifs
- Participer à l'amélioration des processus de ventes et de l'expérience client
- Contribuer à la visibilité de l'entreprise à travers la participation à des salons et événements professionnels
- Contribuer à l'image professionnelle et haut de gamme du Groupe Belvoir

Profil recherché

- Aisance en communication écrite et interpersonnelle
- Sens du service client et approche proactive
- Capacité d'analyse
- Maîtrise du français; anglais fonctionnel requis
- Bonne connaissance de la suite Microsoft Office et des outils numériques (CRM, POS)
- Excellentes habiletés organisationnelles et souci du détail
- Capacité à gérer plusieurs dossiers simultanément

- Expérience aux ventes, service à la clientèle ou administration (minimum 2 ans)
- Expérience en événementiel, hôtellerie, tourisme ou immobilier (atout)
- Attitude professionnelle, discrétion et fiabilité
- Détenir un permis de conduire en vigueur et un véhicule

Ce que nous offrons

- Un environnement de travail stimulant au sein d'un groupe en croissance
- Des projets variés et des lieux uniques à promouvoir
- Salaire compétitif selon l'expérience
- Avantages sociaux
- Poste **en présentiel surtout à Montréal**

Pour postuler

Merci de soumettre votre candidature via Indeed. Seules les personnes retenues seront contactées.

Type d'emploi : Temps plein

Rémunération : 60 000,00\$ à 70 000,00\$ par an

Plan de bonification

- Heures prévues : 40 par semaine