

Fiche de Poste : Directeur(ice) Ventes

Groupe Belvoir – Manoir Davis | Manoir Maplewood | Manoir Rouville-Campbell Montréal, QC –
Poste en présentiel

À propos de Belvoir

Belvoir se spécialise dans la location de lieux patrimoniaux d'exception destinés à des expériences haut de gamme : mariages, événements privés, retraites corporatives, séjours familiaux et rassemblements exclusifs. Nos propriétés – Manoir Davis, Manoir Maplewood et Manoir Rouville-Campbell – offrent un cadre unique où patrimoine, élégance et expérience client sont au cœur de notre proposition de valeur.

Dans un contexte de croissance et de structuration, nous recherchons un(e) Directeur(trice) des ventes pour diriger la stratégie commerciale du groupe et maximiser le potentiel de nos propriétés.

Sommaire du poste

Le ou la Directeur(trice) des ventes est responsable de la performance commerciale globale du Groupe Belvoir. Il/elle définit la stratégie de ventes, encadre l'équipe, développe les canaux d'acquisition et optimise le taux d'occupation et la rentabilité des propriétés, tout en assurant une expérience client irréprochable.

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

Responsabilités principales

- Définir et déployer la stratégie de ventes pour l'ensemble des propriétés du Groupe Belvoir
- Atteindre et dépasser les objectifs de revenus et de taux d'occupation
- Encadrer, former et motiver l'équipe de ventes et de réservation
- Structurer et optimiser le processus de ventes : demandes entrantes, suivis, visites, soumissions, négociations et confirmations
- Développer des partenariats stratégiques (planificateurs d'événements, agences, entreprises, fournisseurs haut de gamme, etc.)
- Collaborer étroitement avec les équipes marketing, opérations et gestion des propriétés
- Analyser les indicateurs de performance (KPI), les tendances du marché et la concurrence
- Améliorer continuellement l'expérience client avant, pendant et après la réservation
- Contribuer au positionnement haut de gamme et à la notoriété du Groupe Belvoir

Profil recherché

- Minimum de 5 ans d'expérience en ventes, dont au moins 2 ans en gestion d'équipe
- Expérience dans l'événementiel, l'hôtellerie, le tourisme, l'immobilier haut de gamme ou les lieux d'exception (fort atout)
- Leadership naturel, sens aigu de l'organisation et excellent esprit stratégique
- Approche orientée résultats et forte capacité de négociation
- Excellentes aptitudes en communication et en service client
- Capacité à gérer plusieurs propriétés et types de clientèle
- Maîtrise du français; anglais fonctionnel requis (clientèle internationale)
- Aisance avec les outils CRM et les environnements numériques

Disponibilité occasionnelle pour des visites de sites ou événements

Ce que nous offrons

Un rôle clé au sein d'un groupe en pleine expansion

Des produits uniques et inspirants à commercialiser

Un environnement entrepreneurial, créatif et collaboratif

Salaire compétitif selon l'expérience

Structure de bonification liée à la performance

Avantages sociaux

Poste en présentiel à Montréal

Type d'emploi : Temps plein

Rémunération : 75 000,00\$ à 110 000,00\$ par an

Pour postuler:

Merci de soumettre votre candidature via LinkedIn ou par email à belvoir@manoirs.ca. Seules les personnes retenues seront contactées