

Nous recherchons actuellement pour l'un de nos clients

Nichée dans un écrin de verdure au cœur du massif des Vosges et de sa nature authentique, La Bresse-Hohneck, la plus grande station 4 saisons du Grand Est, est entourée de forêts et de lacs de montagne. La station propose à ses clients une offre multi-activités tout au long de l'année, en hiver comme en été.



Entreprise dynamique et résiliente, à taille humaine, elle bénéficie également de la force du groupe Labellemontagne dont elle fait partie et qui regroupe 9 stations dans les Vosges et les Alpes. La Bresse-Hohneck est le berceau et le laboratoire d'innovation du **groupe familial LABELLEMONTAGNE**.

Nous recherchons aujourd'hui notre

Responsable des Ventes

La Bresse 88

Rattaché-e à Nicolas, Directeur du site, en lien étroit avec la Direction Marketing du Groupe, vous avez pour objectifs d'**optimiser le Chiffre d'Affaires de l'entreprise, de développer la notoriété et la fréquentation du Domaine Skiable** sur l'ensemble des saisons, et d'améliorer constamment l'expérience et la satisfaction de nos clients.



Vous avez la responsabilité du pilotage du processus vente BtoB et BtoC.

Vos **capacités analytiques** vous permettent, par une compréhension fine des attentes des clients et de leurs ressorts de consommation, de décliner et mettre en œuvre pour l'entreprise une politique commerciale attractive et différenciante.

Vous **managez le service caisses** composé de sa responsable et des hôte.esses de vente, ainsi que **la personne en charge de la communication et du marketing**.



Vous mobilisez l'ensemble des moyens à votre disposition pour **conquérir de nouveaux clients et les fidéliser**. Vous travaillez à développer un lien avec le client que vous animez avant, pendant et après son séjour.

Orienté-e sur vos résultats et sur le ROI de vos actions, vous soutenez votre politique commerciale par **une stratégie de communication innovante** en cohérence avec les orientations du Groupe Labellemontagne.

Vos missions concernent trois axes majeurs :

LE COMMERCIAL

- Analyse, suivi et optimisation des ventes
- Définition et mise en œuvre de la stratégie de captation et fidélisation
- Développement des canaux de distribution (B2B, revendeurs)
- Développement des partenariats commerciaux
- Analyse des segments clients pour leur optimisation
- Force de proposition pour la définition de la stratégie marketing
- Optimisation du parcours client
- Contribution active à la veille concurrentielle



LA COMMUNICATION

- Elaboration, mise en œuvre et suivi du plan de communication
- Coordination des actions de promotion pilotées par la Direction Marketing
- Organisation et gestion des événements du Site

LA VENTE

- Définition des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les équipes de Billetterie. Management et animation
- Supervision des catalogues de vente et de l'ensemble des outils
- Pilotage du bon fonctionnement des processus de vente en caisse et en ligne

De formation supérieure, **vous justifiez d'une expérience significative et réussie dans la promotion de services**, avec une parfaite maîtrise de l'Expérience Client.

Vous possédez les qualités en rapport avec les exigences du poste : force de persuasion, implication, capacité à vous adapter à une activité à forte saisonnalité, qualités relationnelles, leadership.



Vous êtes attiré-e par le travail dans un environnement de montagne à taille humaine de qualité et préservé, idéal pour la pratique de nombreux sports outdoor, et situé à proximité de centres urbains. **Vous intégrez une équipe de passionnés qui donne un sens et une énergie à cette entreprise familiale.**

Nous vous offrons un poste riche et complet, avec un rôle prépondérant pour la pérennité d'une entreprise reconnue dans la profession pour la qualité de son offre, et de son service.

Vous avez envie d'allier travail et plaisir, sur une fonction riche en contacts, en projets et en créativité ? Rejoignez LA BRESSE LABELLEMONTAGNE, un groupe familial qui ne cesse de se renouveler pour répondre aux attentes de sa clientèle.

Merci de nous faire part de votre intérêt pour ce poste à
candidature@baran-recrutement.fr
en rappelant la **référence 6829**