

Postuler à l'offre

CHEF DE SECTEUR VENTES - H/F

[NOS OFFRES](#)[NOTRE ENTREPRISE ▼](#)[MON ESPACE](#)[CANDIDATURE SPONTANÉE](#)

L'ENTREPRISE



Le **Groupe Compagnie du Mont-Blanc** (900 salariés en haute saison) est l'un des leaders français de son secteur d'activité, exploitant dans le cadre de délégations de service public des domaines skiables et des **sites d'excursion** dans le **massif du Mont-Blanc**, au coeur du territoire **Mont-Blanc Natural Resort**.

Rejoindre la Compagnie du Mont-Blanc, c'est **partager une aventure** avec des salariés engagés et passionnés par leur métier. C'est **travailler dans un cadre exceptionnel**, avec le **souci permanent de respecter**

POSTULER

[PARTAGER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX](#)

CONDITIONS PRATIQUES

CDD - 7 Mois Temps plein

Niveau d'expérience requis
Expérience exigée

Niveau d'étude requis
Bac

Permis requis
Permis non obligatoire

Prise de poste
02/11/2021

Type de salaire
A définir selon profil

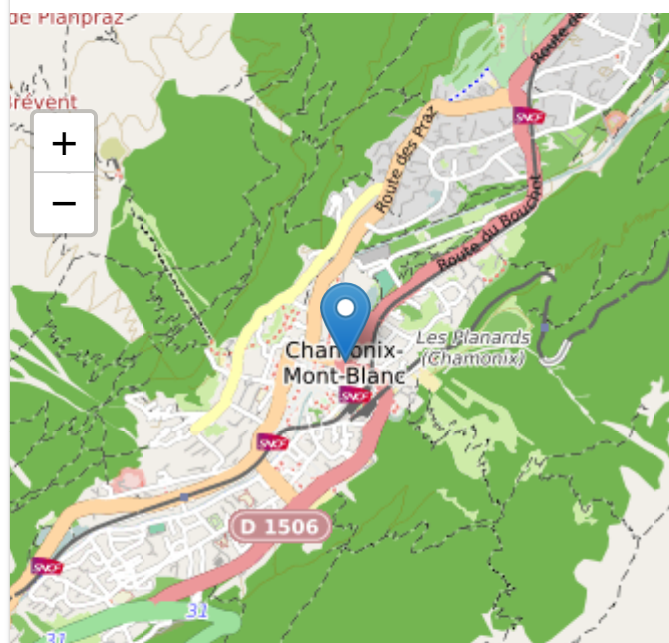
l'environnement dans lequel nous évoluons. C'est enfin **partager les valeurs de solidarité, de travail en équipe et d'humilité** en lien avec notre environnement montagnard.



Avantages salariaux

Prime de fin de saison
Intéressement et participation aux résultats de l'entreprise
Plan d'Epargne Entreprise avec abondement par l'entreprise
Cantine d'entreprise
Mise à disposition de minibus par l'employeur pour favoriser le covoiturage
CSE dynamique, proposant tout un panel d'activités sociales

74400 Chamonix-Mont-Blanc,
Haute-Savoie, Auvergne-Rhône-Alpes



Leaflet | Map data © OpenStreetMap contributors, CC-BY-SA, Imagery © OpenStreetMap

LE POSTE

Le Groupe COMPAGNIE DU MONT-BLANC recherche pour le **domaine skiable des Grands Montets** un **Chef de secteur Ventes (F/H)** en **contrats saisonniers hiver et été à temps complet** (contrats saisonniers reconductibles).

Sous l'autorité hiérarchique du directeur de site, vous garanzissez le bon accueil des clients et animez le point de vente dont vous avez la responsabilité ; dans l'objectif d'optimiser les ventes et de garantir la satisfaction de la clientèle.

A ce titre, vous

- **Pilotez les ventes.** Vous garanzissez la gestion, le fonctionnement et l'animation du **point de vente digital** en lien avec la Direction Marketing et Commerciale.
- **Contribuez** à la **bonne gestion comptable**, au **développement du chiffre d'affaires** et à l'évolution continue des **méthodes de commercialisation** (front office, multimédia.).

- **Garantissez un bon accueil** et une information en situation nominale, mais également lors de dysfonctionnements dans l'objectif de participer activement à la **satisfaction de nos clients**.
- Contribuez de manière dynamique et agile à la réalisation des **objectifs de qualité de service** et de **fidélisation de la clientèle** (notamment par la collecte des data clients lors des ventes de titres).
- **Managez et développez les compétences de l'équipe** qui vous est hiérarchiquement rattachée, et êtes le **relais de la direction**.
- **Optimisez l'organisation du travail de votre équipe** au regard des horaires d'ouverture à la clientèle, et adaptez la planification en ressources humaines en fonction des périodes de fréquentation et des flux clients.
- **Assurez une mission d'hôte(sse) de vente**. Vous proposez et vendez le produit le plus adapté au client en corrélation avec la politique tarifaire de l'entreprise.
- **Gérez le fonds de caisse du point de vente** ; vous assurez le contrôle, le suivi et la clôture des caisses selon les procédures en vigueur. Vous êtes garant(e) de la bonne tenue du coffre.
- Garantissez une **collaboration transversale avec les autres services** rattachés à la direction Commerciale et Marketing (hôtes et hôtesse accueil, service commercial, PC accueil).
- Garantissez une collaboration transversale avec les autres chefs de secteurs ventes de la CMB.
- **Assurez le relais** et la remontée d'information **retours clients** auprès de la direction Commerciale et Marketing.
- Respectez et faites respecter les procédures, **process et consignes QSEE** (Qualité ; Sécurité ; Environnement ; Energie), notamment les **procédures de**

sécurité d'accès aux caisses.

- Etes vecteur d'une **bonne communication** et d'une bonne gestion de l'information **avec les autres services du site.**

PROFIL RECHERCHÉ**Pour ce poste, il vous faut :**

- Justifier d'une première expérience professionnelle en accueil clientèle et vente billetterie.
- Maîtriser au minimum une langue étrangère (> test d'anglais à prévoir).
- Avoir un réel intérêt pour le management d'une équipe.
- Avoir le sens du leadership.
- Savoir gérer les conflits.
- Mettre en oeuvre une indispensable polyvalence.
- Démontrer de réelles qualités relationnelles.
- Aimer le travail en équipe.
- Etre solidaire.
- Faire preuve de résilience et d'agilité dans les situations à manager.

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Gérer un point de vente

Gérer les conflits

Manager une équipe

Communiquer

Vendre des titres de transport

Accueillir la clientèle

Maîtriser une langue étrangère

Avoir du leadership

Disposer de qualités relationnelles

Faire preuve de résilience

Etre agile dans son management

ÉLÉMENTS NÉCESSAIRES POUR POSTULER

Pour valider votre candidature, nous vous demandons de fournir les éléments suivants, vous devrez télécharger les pièces demandées et passer le(s) test(s) directement lors de votre inscription.

Toute candidature incomplète ne sera pas traitée par nos services.

Document(s) :

Curriculum Vitæ

Lettre de

motivation

Evalutation(s) :

Personnalité:
IPLC court

Anglais

POSTULER

[Mentions légales](#) [Politique de protection des données](#) [Gérer vos cookies](#)

2021 - COMPAGNIE DU MONT BLANC | Site généré via Softy