
Responsable adjoint(e) service ventes

Domaine skiable de Pralognan la Vanoise

La SAEM SOGESPRAL, Société Anonyme d'Economie Mixte, délégataire de Service Public, a en charge la gestion du Domaine Skiable de Pralognan La Vanoise (Remontées Mécaniques, Pistes, Damage, Ski Nordique, Centrale de Réservation).

La SAEM SOGESPRAL se distingue par son environnement remarquable situé aux portes du Parc National de La Vanoise et une forte dynamique été/hiver. Nous collaborons étroitement avec les acteurs locaux et les partenaires socio-professionnels pour promouvoir une offre touristique attractive et respectueuse de l'environnement.

Rejoindre la SAEM SOGESPRAL, c'est intégrer une équipe passionnée et dédiée à l'excellence, qui place l'expérience et la satisfaction client au cœur de ses priorités. Nous recherchons des collaborateurs motivés et enthousiastes, prêts à contribuer au rayonnement de la destination au pied de la Grande Casse, point culminant de la Savoie.

Notre offre :

Afin de renforcer l'équipe ventes du domaine skiable, nous recherchons un(e) Responsable adjoint(e) du service ventes. Sous l'autorité de la Responsable caisses, ou en remplacement lors de ses repos vous serez chargé(e) d'encadrer l'équipe d'hôtes(ses) d'accueil et de ventes. Vous jouerez un rôle crucial dans l'amélioration de la satisfaction des clients et de la performance globale de l'organisation.

A ce titre, nous vous proposons les principales missions suivantes :

1. Management & ventes

- Remplacer la responsable du service lors des absences : management de l'équipe, reporting direction
- Préparer l'ouverture des caisses avant saison (mise à jour des « book de vente », installation des caisses et vérification de leur bon fonctionnement)
- Encadrer une équipe de 5 personnes chargées de la vente des produits Hiver et Eté
- Assurer le bon fonctionnement des caisses durant la saison d'exploitation (paramétrage, mises à jour, fermeture, contrôle...)
- Réaliser les missions de paramétrage produits et offres ainsi que la gestion du back office, les encaissements et le contrôle interne affèrent

- Identifier et mettre en place des solutions d'amélioration et d'optimisation du fonctionnement du service et des processus internes
- Assurer la maintenance technique des différents systèmes de billetterie en collaboration avec les services support
- Former et accompagner les équipes en s'appuyant sur les processus qualité
- Avoir une fonction d'appui à l'exploitation :
 - Recevoir les appels Pistes et RM
 - Assurer la régulation des secours sur pistes

2. Commercial & communication

Sous la supervision de la Responsable caisses, et en étroite collaboration avec elle, vous serez chargé(e) de proposer et de mettre en œuvre un plan de commercialisation ciblant les tours opérateurs, les clients directs, ainsi que les partenaires socio-professionnels de la station.

Votre mission principale consistera à optimiser le chiffre d'affaires et à maximiser son rendement. Pour ce faire, vous créerez des outils de suivi et de pilotage des ventes, permettant une gestion précise et efficace des performances commerciales.

En outre, le domaine skiable commercialise ses produits en ligne grâce à une tarification dynamique. Le pilotage de cette activité est réalisé par la responsable du service et son adjoint(e).

Vous assurerez également le suivi des dossiers commerciaux : devis, éditions, facturation et encaissements.

Vous élaborerez et mettrez en place un plan de communication et un planning éditorial en coordination directe avec l'Office de Tourisme, afin d'assurer la cohérence et la pertinence de nos actions promotionnelles. Vous êtes force de proposition pour le contenu rédactionnel de newsletters et l'animation de la base de données clients.

Vous :

- ✓ Etes passionné(e) par l'univers de la montagne et du ski
- ✓ Avez une expérience réussie d'au moins 2 ans dans le management d'une équipe de ventes, avec la capacité de challenger vos collaborateurs dans un environnement de travail bienveillant
- ✓ Avez le sens des relations humaines et une grande ouverture d'esprit
- ✓ Savez faire preuve de justesse pour porter les règles de qualité et santé/sécurité de l'entreprise
- ✓ Avez une expérience réussie dans le domaine de l'utilisation d'outils et logiciels informatiques de billetterie ; la connaissance des outils du secteur de remontées mécaniques est un atout (billetterie Axxess)
- ✓ Savez travailler efficacement avec les flux clients BtoC et BtoC et respectez les délais
- ✓ Maîtrisez une ou plusieurs langues étrangères
- ✓ Etes pédagogue, vous aimez transmettre le savoir
- ✓ Etes une personne dynamique, à l'écoute et réactive
- ✓ Avez le sens du service client et pouvez faire preuve d'agilité et d'adaptabilité

Conditions :

Date prévisionnelle d'embauche : automne 2024

Rémunération selon profil et expérience

Position en CDD 6 mois, pouvant évoluer en CDI

Proposition de logement sur la station

Merci de nous parvenir CV + lettre de motivation à l'adresse : adm@sogespral.com avant le 8 septembre 2024.