

G R O U P E C H

Titre du poste : **Gestionnaire de comptes, Ventes de groupe**

Statut du poste : Poste permanent à temps complet

Lieu : Centre Bell, Montréal

Qui nous sommes

Le Groupe CH est l'entreprise de sports et de divertissement par excellence au Québec. Que ça soit lors d'un match de hockey, d'un spectacle ou d'un festival, nous cherchons constamment à faire vivre à nos partisans et spectateurs des expériences uniques et mémorables. Notre succès est tributaire du talent de nos employés dont la passion nous permet chaque jour d'innover et de rehausser l'expérience des partisans et accroître la satisfaction de nos clients.

Raison d'être du poste

Le Club de hockey Canadien est à la recherche d'un(e) gestionnaire de compte des ventes de groupe ambitieux(se), motivé(e) et bilingue pour la vente des produits de groupe, le développement d'une nouvelle clientèle et le service à la clientèle auprès des clients de groupe. La/Le gestionnaire de compte des ventes de groupe se rapporte au Gestionnaire, ventes aux groupes et ventes individuelles.

La/Le gestionnaire de compte des ventes de groupe occupera un horaire de travail à temps plein du lundi au vendredi et doit également être disponible lors de tous les matchs à domicile de la saison 2021-2022 du Club de hockey Canadien et lors de certains événements spéciaux. La rémunération de ce poste est composée d'un salaire de base, des bonis à l'attente d'objectifs de performance individuelle et d'équipe, ainsi que des commissions.

Vous serez reconnu pour

Ventes

- Vente des billets et expériences de groupe, ainsi que des loges à la soirée
- Développement des affaires grâce à la prospection, le réseautage et le référencement
- Appels téléphoniques auprès de clients ciblés pour identifier des opportunités de vente de groupe
- Effectuer des appels de suivi et maintenir des relations d'affaires
- Prendre les appels entrants et convertir ces opportunités en vente de groupe
- Gestion et maintien des données clients et des prospects

Service à la clientèle

- Établir des relations durables avec la clientèle établie
- Agir comme principal point de contact pour répondre aux demandes, interrogations et commentaires des clients de groupe
- Fournir un service exceptionnel dans toutes relations avec les clients existants et les clients potentiels
- Traitement des situations/plaintes des clients conformément à la politique en place
- Maintien en continu des commentaires de la clientèle au gestionnaire immédiat
- Présence pendant tous les matchs à domicile pour rencontrer et assurer la satisfaction des clients de groupe et réaliser les expériences de groupes

Administration et opérations

- Utiliser un logiciel de type CRM pour toutes entrées de données
- Utiliser un logiciel pour la vente de billets
- Tenir à jour des rapports et dossiers de ventes
- Collecter et gérer les comptes à recevoir de façon rigoureuse
- Participation à des programmes de formation et aux réunions de vente au besoin
- Réalisation d'autres tâches assignées de temps à autre
- Gestion de tâches administratives connexes

Nous voulons vous rencontrer si vous avez les qualifications suivantes :

- Posséder une formation universitaire en administration/marketing ou un DEP en vente
- 3 à 5 années d'expérience en vente ou télémarketing
- Être bilingue - oral et écrit, français et anglais
- Faire preuve d'une excellente communication verbale et écrite
- Excellentes compétences en prospection et capacité à établir des relations avec la clientèle; excellentes compétences interpersonnelles

G R O U P E C H

- Avoir de l'entregent, une attitude positive, une personnalité énergique et de la confiance en ses capacités
- Être motivé, persévérant et axé sur les résultats
- Confiant et esprit entrepreneurial avec de bonnes compétences en gestion du temps; structuré et autonome
- Démontrer un excellent soutien et esprit d'équipe et se conformer aux instructions administratives
- Être enthousiaste envers le sport du hockey
- Capacité à travailler en semaine, en soirées et les fins de semaines au besoin
- Maîtriser les outils informatiques de base de Microsoft Office
- Posséder de l'expérience avec un système de billetterie ou la plateforme Archtics (atout)
- Posséder de l'expérience en vente / télémarketing / dans l'industrie du sport (atout)

Pour poser votre candidature, veuillez acheminer votre CV par courriel à hr@groupech.ca en écrivant le nom du poste dans l'objet du courriel.

Nous célébrons la diversité

Au Groupe CH, nous favorisons une culture inclusive, visant l'embauche de personnes provenant de divers horizons et ayant des expériences variées.

Nous nous engageons à promouvoir l'équité, la diversité et l'inclusion au sein de notre communauté.

Nous offrons un lieu de travail inclusif où les employés peuvent se démarquer et mettre à profit leur unicité et leurs talents pour innover et atteindre leur plein potentiel.

Toutes les candidatures seront étudiées, toutefois, seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

** L'usage du genre masculin a pour unique but d'alléger le texte.*

G R O U P E C H

Title: Account Manager, Group Sales

Employment Status: Permanent Full-Time Position

Location: Centre Bell, Montreal

Who we are

Groupe CH is Quebec's premier sports and entertainment organisation. From hockey games to shows or festivals, we are constantly seeking to provide our fans and audience with unique and memorable experiences. Our success depends on the talent of our employees, whose passion allows us to innovate and enhance the fan experience every day and increase customer satisfaction. Groupe CH offers flexibility and opportunities that make us the company of choice to showcase your uniqueness and talent.

Summary

Le Club de hockey Canadien is looking for an ambitious, motivated, and bilingual **Group Sales Account Manager** to provide customer service to sell group products, develop new business and provide customer service to group clients. The Group Sales Account Manager will report to the Manager, Group and Individual Sales

The Group Sales Account Manager will be on a full-time schedule, Monday through Friday, but must also be available for all 2021-2022 season games of the Club de Hockey Canadien, as well as during some special events. Compensation for this position is comprised of a base salary, bonuses to achieve individual and team performance goals, as well as commissions.

You will

Sales

- Sell group tickets and experiences, as well as nightly suites
- Develop new business through prospecting, networking, and referral techniques
- Make cold calls to targeted customers for group sales opportunities
- Make follow-up calls and maintain business relationships
- Take incoming calls and convert these opportunities into group sales
- Manage and maintain sales pipeline and prospects

Customer service

- Establish permanent relationships with established group clients
- Act as the primary point of contact to response to group client requests, questions, and comments
- Provide exceptional service in all relationships with existing group clients and potential customers
- Address customer issues/complaints in accordance with policy
- Provide ongoing communication and feedback to Group Sales Manager
- Meet group clients at all home games to ensure client satisfaction and carry out group experiences

Administration and operations

- Use CRM software for all data inputs
- Use a ticketing system
- Maintain sales reports and records
- Collect and manage accounts receivable rigorously
- Attend and participate in training programs and sales meetings as required
- Any other related duties

We want to meet you if you have the following qualifications:

- University degree in administration/marketing or DVS in sales
- 3 to 5 years of experience in sales or telemarketing
- Bilingual - oral and written, French and English
- Excellent verbal and written communication
- Strong prospecting skills and the ability to build client relationships, excellent interpersonal skills
- Positive attitude, energetic personality, and confidence
- Self-motivated, persistent and results oriented
- Assertive, entrepreneurial mindset with good time management skills; ability to work in a structured and independent way
- Demonstrate excellent support and team spirit, and comply with administrative instructions
- Enthusiastic about the sport of hockey
- Ability to work staggered hours, evenings, and weekends as necessary

G R O U P E C H

- Knowledge of the basic computer tools of Microsoft Office
- Experience with a ticketing system or Archtics ticket platform (asset)
- Sales / telemarketing / sport industry experience (asset)

To apply, please send your resume by email to hr@groupech.ca and write the title of the position in the subject line.

We celebrate diversity

At Groupe CH, we foster a culture of inclusion, with the objective of hiring individuals with a wide range of experiences and backgrounds.

We are strongly committed to promoting equity, diversity, and inclusion within our community.

We provide an inclusive workplace where all employees can thrive and leverage their unicity and talent to innovate and to achieve their full potential.

All applications will be considered, however, only those candidates selected for an interview will be contacted.