

OUVERTURE DE POSTE / JOB OPENING

G R O U P E C H

Titre du poste :	<i>Consultant principal en stratégie de billetterie</i>
Date d'entrée en poste :	<i>Aussitôt que possible</i>
Statut du poste :	<i>Contractuel, 12 mois, temps plein</i>
Lieu du travail :	<i>Centre Bell, Montréal</i>
Se rapporte à:	<i>Vice-Président senior des ventes, Canadiens de Montréal</i>

À propos du Groupe CH:

Le Groupe CH possède plusieurs marques dans l'industrie du sport, le divertissement et les salles de spectacle. Il possède notamment l'équipe de hockey des Canadiens de Montréal de la LNH, le Centre Bell, l'équipe de hockey le Rocket de Laval (LAH), la Place Bell, evenko, l'Équipe Spectra, le Festival International de Jazz de Montréal, Montréal en Lumière, Francos de Montréal, le Complexe Sportif Bell, MTelus (anciennement Metropolis), L'Astral, Le Corona, Yul Eat, Osheaga, Ile Sonic et Heavy MTL. Evenko se classe 10^{ème} de Pollstar en Amérique du Nord et le Centre Bell 8^{ème}. Evenko rejoint chaque année près de deux (2) millions de spectateurs dans plus de cent cinquante (150) lieux au Québec, à Toronto et dans l'état du Vermont. Le groupe CH est l'un des meilleurs vendeurs de billets de sport et de divertissement en Amérique du Nord, avec de fortes ventes et des flux de revenus concessions et restauration dans les salles et les festivals.

Le Groupe CH est également la Fondation des Canadiens pour l'enfance avec près de 3,5 M \$ (2017-2018) investis dans la communauté pour permettre aux enfants défavorisés de patiner, courir, sauter, faire du vélo, danser et rêver. C'est également la Fondation evenko qui investit 1 M \$ pour aider les jeunes de 5 à 25 ans à s'engager dans les arts du spectacle afin de stimuler leur créativité, d'améliorer leur estime de soi et leur désir d'apprendre et de grandir. Fondation evenko vise également à encourager les talents émergents.

La mission du groupe CH est d'être le groupe de sport et de divertissement le plus performant, offrant toujours des expériences uniques et mémorables aux fans.

Aperçu du poste :

Les Canadiens de Montréal recherchent un expert en stratégie de billetterie pour contribuer au succès de plusieurs de ses initiatives, notamment un changement numérique important au sein de son organisation.

Le Consultant principal en stratégie de billetterie appuiera l'équipe des ventes en générant des revenus de vente de billets pour l'équipe de hockey des Canadiens de Montréal et influencera directement le développement du groupe CH du point de vue de l'innovation numérique. Dans l'immédiat, le candidat contribuera à la réussite de la transition d'un fournisseur de services de billetterie à un autre, considéré comme le projet le plus important à ce jour par le Groupe CH.

OUVERTURE DE POSTE / JOB OPENING

G R O U P E C H

Le candidat doit être en mesure de démontrer sa capacité à atteindre les objectifs et résultats requis à travers la gestion et l'exécution de projets. Il doit être capable de développer de la stratégie dans un environnement exigeant, axé sur la performance, dans le secteur du sport et du divertissement. Le candidat sera un acteur important dans le virage numérique et doit donc être un passionné de la gestion du changement misant sur une culture ouverte et collaborative.

Rôle et responsabilités :

- Soutenir l'équipe de vente des Canadiens de Montréal pour:
 - Planifier et migrer d'un fournisseur de service de billetterie à un autre (à partir de maintenant);
 - Définir les indicateurs de performance clés pour la réussite de la vente de billets, y compris, mais sans s'y limiter:
 - Augmenter le volume des ventes et augmenter le revenu de vente moyen par billet.
 - Créer de nouvelles stratégies de vente de billets et améliorer celles existantes en conformité avec les indicateurs de performance clés définis;
- Participer aux initiatives de vente de billets sur le marché primaire et secondaire (revente);
- Aider à l'optimisation des stratégies de tarification dynamique;
- Assister et documenter les meilleures pratiques en matière de stratégie de tarification des billets;
- Aider à la construction et à l'optimisation d'un réseau de courtiers, revendeurs et fournisseurs tiers;
- Innover, apporter de nouvelles idées à l'équipe afin d'optimiser de manière collaborative les ventes de billets;
- Collaborer avec toutes les équipes: marketing, équipe numérique, informatique, guichet, finances, BI;
- Diriger la gouvernance de toutes les opérations de billetterie avec la haute direction;
- Participer à toutes les initiatives de vente croisée et de vente incitative de produits sans billet (NTP);
- Collaborer avec Ticketmaster, le fournisseur de services de billetterie, pour établir des stratégies de tarification;
- Effectuer des rapports et suivis à la haute direction sur la vente de billets, l'inventaire, les processus et les données client;
- Aider dans tous les aspects du renouvellement des abonnements, y compris la gestion de l'inventaire, les comptes de facturation et le transfert des sièges;
- Gérer et contrôler les revenus et les dépenses budgétisées par départements;
- Collaborer avec le marketing et l'équipe numérique pour aider à développer et à optimiser les stratégies de vente de billets via la génération de leads, la création de rapports et l'analyse de données;
- Collaborer avec la haute direction pour développer et exécuter des campagnes de vente réussies pour les responsables de compte à travers le CRM, en aidant à segmenter et à identifier les prospects / données démographiques cibles, en suivant le progrès et les activités commerciales;
- À maturité, établir une veille technologique autour des dernières initiatives de haute technologie: blockchain, IA, apprentissage automatique;
- Coordonner avec Ticketmaster pour aider à la création d'événements et au lancement de billets en vente d'événements;
- Participer aux opérations de billetterie quotidiennes.

OUVERTURE DE POSTE / JOB OPENING

G R O U P E C H

Exigences et profil recherché :

- Maîtrise complétée en systèmes d'information de gestion ou équivalent;
- Expérience de plus de 10 ans dans un poste similaire;
- Posséder des expériences antérieures dans des projets similaires, à la fois en taille et en portée;
- Connaissances approfondies de l'industrie du sport professionnel (LNH, NFL, NBA);
- Vous allez certainement attirer notre attention si vous pouvez vous démarquer ici:
 - o Connaissance des plateformes de billetterie Outbox, AXS et Ticketmaster;
 - o Compréhension approfondie des stratégies de tarification des billets;
 - o Maîtrise, dans des opérations réelles, des stratégies groupées primaires et secondaires ainsi que la manière d'utiliser la stratégie de rareté pour stimuler la demande;
 - o Connaissance des plateformes numériques: Salesforce Sales Cloud (CRM), CMS, Salesforce Marketing Cloud (Marketing Automation);
 - o Êtes en mesure d'appliquer des concepts tels que la stratégie d'enchères électronique dégressive (« Dutch auction ») de stratégie de tarification des billets;
 - o Parlez intelligemment de «l'avenir de la billetterie», des stratégies de billetterie numérique, «votre visage est votre identité», etc.
- Capacité à effectuer plusieurs tâches à la fois et à résoudre des problèmes;
- Excellentes compétences interpersonnelles, organisationnelles et de communication;
- Maîtrise du français et de l'anglais;
- Connaissance des plateformes de billetterie (un avantage);
- Passionné par les nouvelles technologies.

Les curriculum vitae peuvent être envoyés par courriel d'ici le 3 mai 2019 au hr@groupech.ca en mentionnant **le nom du poste dans l'objet du courriel.**

OUVERTURE DE POSTE / JOB OPENING

G R O U P E C H

Position Title :	<i>Senior Ticketing Strategy Consultant</i>
Starting date :	<i>Asap</i>
Job Status :	<i>Contractual, 12 months</i>
Place of work :	<i>Bell Centre, Montreal</i>
Reports to :	<i>Senior Vice-President of Sales, Montreal Canadiens</i>

About Groupe CH

Groupe CH is involved in sports, entertainment and venues. CH Group owns several of the top brands in sports, entertainment and culture in Montreal including the Montreal Canadiens NHL hockey team, Bell Centre, Laval Rocket hockey team (AHL), Place Bell, evenko, L'Équipe Spectra, Festival International de Jazz de Montréal, Montréal en Lumière, Francos de Montréal, Complexe Sportif Bell, MTelus (formerly Metropolis), L'Astral, Le Corona, Yul Eat, Osheaga, Ile Sonic and Heavy MTL. Evenko ranks 10th in Pollstar in North America and the Bell Centre ranks 8th. Evenko reaches close to two (2) million fans annually in more than one hundred and fifty (150) venues in the province of Quebec, Toronto and in the state of Vermont. CH Group is one of North America's top ticket sellers in sports and entertainment, with strong merchandizing and F&B revenue streams in venues and festivals.

CH Group is also the Montreal Canadiens Children's Foundation with close to 3.5M\$ (2017-2018) invested in the community to get underprivileged kids to skate, run, jump, cycle, dance and dream. It is also the Foundation evenko with 1M\$ invested to support youth between the ages of 5 to 25 to engage in the performing arts in order to stimulate their creativity, improve their self-esteem and their desire to learn and grow. Foundation evenko also aims to encourage emerging talent.

CH Group's mission is to be the best performing sports and entertainment group, always providing unique and memorable fan experiences.

Position Overview

The Montreal Canadiens is looking for a Ticketing Strategy expert to contribute to the success of many of its initiatives, including a significant digital change within its organization.

The Senior Ticketing Strategy Consultant will support the sales team, driving ticket sales revenues for the Montreal Canadiens NHL hockey team and will directly influence the development of CH Group through the lens of digital innovation. In the immediate term, the candidate also be instrumental in successfully transitioning from one ticketing service provider to another, which has been identified as the most critical project to date at Groupe CH. The candidate will have a proven track record of delivering results, being able to develop its strategy in a demanding, performance-oriented environment in the sports and entertainment sector. The candidate must also have a passion for fostering change through an open, collaborative and networked culture.

OUVERTURE DE POSTE / JOB OPENING

G R O U P E C H

ROLE AND RESPONSIBILITIES

- Support the Montreal Canadiens Sales team to:
 - Plan and migrate from one ticketing service provider to another (starting now);
 - Define KPIs for success around ticket sales, including, but not limited to:
 - Increase volume of sales and increase the average sale revenue per ticket;
 - Create new and enhance existing ticketing sales strategy in line with defined KPIs;
- Assist with the primary and secondary (resale) market ticket sale initiatives;
- Assist in the optimization of the dynamic pricing strategies;
- Assist and document ticket pricing strategy best practices;
- Assist in the building and optimization of a network of brokers, resellers and third-party vendors;
- Innovate, bring new ideas to the team to collaboratively optimize ticketing sales;
- Cross-functionally interact with all teams: marketing, digital team, IT, box office, finance, BI
- Lead the governance of all ticketing operations with senior management;
- Assist with all cross-sell and up-sell initiatives for non-ticket products (NTP);
- Collaboratively work with ticketing service provider Ticketmaster to establish pricing strategies;
- Report to senior management regarding ticket sales, inventory, processes, and customer data;
- Assist in all facets of season ticket renewals, including inventory management, invoicing accounts and seat relocations;
- Manage and control budgeted revenues and expenses for areas of responsibility;
- Interact with marketing and the digital team to help develop and maximize ticket sales strategies through lead generation, reporting and data analytics;
- Collaborate with senior management on developing and executing successful outbound sales campaigns for ticketing account executives through CRM, helping to segment and identify target prospects/demographics, track progress and sales activities;
- At maturity, establish a technology watch around the latest high-tech initiatives: blockchain, AI, machine learning;
- Coordinate with Ticketmaster to assist in the creation of events and events ticket on-sale launches;
- Assist with day to day ticketing operations.

REQUIREMENTS AND PROFILE

- Master's degree in management information systems or equivalent;
- Experience of more than 10 years in a similar position;
- Past experiences in similar projects, both in size and in scope;
- Knows the professional sports industry (NHL, NFL, NBA);
- You'll definitely get our attention if you can score here:
 - Knowledge of the ticketing platforms Outbox, AXS and Ticketmaster;
 - Deep understanding of ticket pricing strategies;

OUVERTURE DE POSTE / JOB OPENING

G R O U P E C H

-
- Masters, in real-life operation, commingling strategies as well as how to use scarcity strategy to drive demand;
 - Knowledge of digital platforms: Salesforce Sales Cloud (CRM), CMS, Salesforce Marketing Cloud (Marketing Automation);
 - Applied such concepts as slow ticketing and Dutch auction ticket pricing strategies;
 - Speak intelligently on the “future of ticketing,” digital ticketing strategies, “your face is your ID,” etc.
 - Ability to multitask and solve problems;
 - Excellent interpersonal, organizational and communication skills;
 - Proficiency in French and English;
 - Knowledge of ticketing platforms (an advantage);
 - Passionate about new technologies.

Interested candidates can submit their resume by May 3rd, 2019 at hr@groupech.ca by mentioning the name of the position in the subject of the email.