

G R O U P E C H

Titre du poste : **Chargé de projets, support aux ventes**

Statut du poste : Poste Permanent

Lieu : Place Bell – Laval, QC

Qui nous sommes

Le Groupe CH est l'entreprise de sports et de divertissement par excellence au Québec. Que ce 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 Rocket de Laval est à la recherche d'un chargé de projets ambitieux, motivé et bilingue pour supporter l'équipe de vente de billets. Sous la direction du gestionnaire principal, le chargé de projets soutient l'équipe des ventes et veille au bon fonctionnement du département. Le candidat travaillera directement avec l'équipe afin de s'assurer que toutes les fonctions administratives et de soutien du service des ventes fonctionnent efficacement et participera activement au succès de l'équipe des ventes.

L'emploi est un poste pour ceux souhaitant développer leur carrière en gestion dans le milieu du sport et du divertissement.

Vous serez reconnu pour :

Ventes :

- Superviser les efforts de vente, y compris la gestion des campagnes de vente et offrir du soutien et du coaching afin d'atteindre les objectifs individuels et collectifs
- Développer, planifier et exécuter des stratégies et des campagnes de vente avec un ROI positifs
- Communiquer les stratégies de vente, attribuer des territoires de ventes et des listes de prospects
- Coordonner l'utilisation des outils de vente, y compris Salesforce et Archtics
- Fournir des rapports de performance hebdomadaires, mensuels et annuels à la direction

Services aux partisans et Opérations :

- Assurer la coordination avec la billetterie pour s'assurer que toutes les promotions sont traitées et exécutées efficacement
- Coordonner avec le service informatique pour tous les besoins informatiques, incluant le CRM
- Renforcer les politiques de billetterie et s'assurer que toutes les procédures soient conformes
- Établir des relations permanentes avec les clients
- Agir en tant que point de contact principal des clients
- Utiliser le logiciel CRM pour toutes les importations de nouveaux clients, assigner les campagnes de ventes et analyser les résultats
- Tenir à jour les rapports et les registres des ventes
- Traiter des réquisitions de billets des commanditaires et des partenaires
- Coordonner la programmation de la billetterie
- Coordonner le service après-vente et la logistique de certains projets spéciaux
- Toutes autres tâches connexes

Nous voulons vous rencontrer si vous avez les qualifications suivantes :

- Diplôme d'études professionnelles, collégiales ou universitaire en ventes
- 3 à 4 années d'expérience en vente ou télémarketing
- 1 à 2 années d'expérience en gestion de personnel
- Être disponible la semaine et lors des matchs à domicile du Rocket et lors d'événements
- Maitriser la Suite Office
- Être bilingue (oral et écrit, Français et Anglais)
- Capacité de gérer plusieurs dossiers simultanément
- Démontrer un sens de l'organisation, d'autonomie et de leadership
- Démontrer des habiletés à travailler en équipe et à motiver son équipe

G R O U P E C H

- Posséder des habiletés d'analyse et de synthèses
- Posséder de l'expérience avec un système de billetterie et CRM
- Détenir une expertise en vente et/ou marketing d'une organisation sportive (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: Project manager, sales support

Employment Status: Full Time Position

Location: Place Bell

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 talents.

Summary

The Laval Rocket Hockey Club is currently looking for an ambitious, motivated and bilingual Project manager looking for an ambitious, motivated and bilingual Project Manager to support the ticket sales team. Under the direction of the senior manager, the project manager supports the sales team and ensures the proper functioning of the department. The candidate will work directly with the team to ensure that all administrative functions and sales support services of the sales department are functioning effectively and will actively participate in the success of the sales team.

Employment is a role for those that wish to develop a career in personnel management in the sports and entertainment industry.

You will

Sales:

- Supervise sales efforts, including managing sales campaigns and offering support and coaching in order to reach individual and collective objectives
- Communicate sales strategies, assign business development territories and prospect lists
- Coordinate the usage of sales tools, including Salesforce and archtics
- Develop and implement incentives and rewards programs
- Provide weekly, monthly and yearly activity reports to management

Client services & Operations:

- Ensure coordination with ticketing to ensure that all promotions are processed and executed efficiently
- Coordinate with IT department for all technology or CRM needs
- Enforce all ticket policies and ensure that all procedures remain conform
- Establishing permanent relationships with clients
- Act as a primary point of contact to respond to customer inquiries and complaints
- Use CRM software for all data inputs
- Maintaining sales reports and records
- Process ticket requisitions from sponsors and partners
- Coordinate ticketing programming with the box office
- Coordinate after-sales service and logistics for certain special projects
- All other related tasks

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

- Professional, College or University degree in sales
- 3 to 4 years of experience in sales or telemarketing
- 1 to 2 years of experience in management
- Must be available during the week and also be available for all the Rocket de Laval Hockey Club 2021-2022 season games as well as during other varied networking and community events.
- Bilingual (oral and written, French and English)
- Excellent computer skills and Microsoft Office
- Demonstrated ability to plan, multi-task and prioritise
- Strong organisational, autonomy and leadership skills
- Experience in managing sales team
- Be creative
- Ability to analyze and generate reports
- Experience with a ticketing system and CRM
- Previous experience in sales & marketing in a professional sports team (an asset)

G R O U P E C H

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.