

SOGEHO RECRUTE

UN(E) ATTACHE(E) COMMERCIAL(E)

Êtes-vous prêt(e) pour un nouveau défi ?

Vous avez envie de rejoindre un groupe hôtelier alsacien reconnu pour l'excellence de ses lieux et de ses équipes. Nous gérons 8 hôtels à Strasbourg et 2 hôtels à Colmar.

Par votre motivation et votre implication, vous contribuerez à la croissance et au développement de l'entreprise tout en ayant l'opportunité d'évoluer.

Au sein du service commercial, vous ferez partie du Pôle Ventes et constituerez une équipe de 4 personnes.

Afin d'accompagner notre croissance, nous avons besoin de vous !

VOS MISSIONS :

Conquérir de nouveaux comptes au sein de la SOGEHO et gagner de nouvelles parts de Marché.
Fidéliser un portefeuille clients existants.

VOTRE POSTE :

Vous assurez une prospection quotidienne afin d'enrichir le portefeuille clients de notre groupe.

Vos segments prioritaires seront les segments « Corporate » et « MICE » (Meeting, Incentive, Congrès et événements).

Vous gérez les leads entrants en collaboration avec l'équipe commerciale en place.

Par ailleurs, vous assurez le suivi d'un portefeuille existant afin de le fidéliser et de le développer davantage.

Vous identifiez, analysez et participez à la mise en place de leviers de croissance, en rapport avec la stratégie communiquée par la Responsable du Pôle Ventes.

Vous représentez le groupe lors d'événements (networking, cocktails, salons nationaux et internationaux) afin de détecter de nouvelles opportunités et de les convertir. Vous êtes garant(e) de l'image de marque de notre groupe.

VOTRE PROFIL :

Niveau requis :

- Issu(e) d'une formation commerciale de type Bac+2 minimum (BTS/DUT/Licence),
- Disposer d'une expérience de 3 ans dans la vente de services BtoB, idéalement dans le domaine de l'hôtellerie et du tourisme.

Compétences professionnelles :

- Vous maîtrisez des techniques de vente et de négociation
- Vous êtes à l'aise avec la prospection téléphonique
- Vous êtes flexible et vous vous adaptez facilement à vos clients. Votre aisance relationnelle est excellente et vous résistez au stress
- Vous faites preuve d'autonomie, de rigueur, d'organisation et de réactivité
- A l'aise avec les chiffres, la capacité d'analyse et de synthèse
- Vous connaissez l'environnement hôtelier et/ou du tourisme d'affaires
- Vous savez parler et écrire l'anglais (niveau B2 exigé) et l'allemand ou une autre langue (niveau B1)

Compétences techniques :

- Vous maîtrisez des outils informatiques généraux et spécifiques (Office, Protel, et surtout Excel de niveau avancé)
- Vous avez l'aisance rédactionnelle (mails, courriers commerciaux...)
- Vous détenez le permis B (obligatoire)

Qualités relationnelles :

- Vous avez un tempérament de chasseur/chasseuse, vous aimez évoluer sur le terrain et nouer de nouvelles relations
- Vous avez le sens de l'écoute, vous êtes capable d'analyser les besoins de vos clients pour leur proposer une offre adaptée
- Travailler en autonomie ne vous fait pas peur, vous savez vous organiser pour atteindre vos résultats
- Vous avez un très bon relationnel et savez véhiculer la convivialité
- Votre présentation et savoir-être sont irréprochables
- Vous êtes dynamique, curieux(se), empathique et diplomate
- Vous avez un bon esprit d'équipe et vous êtes bienveillant(e)

CONTRAT ET AVANTAGES :

- CDI 39 h du lundi au vendredi, poste à pourvoir de suite, basé à Strasbourg
- Secteur : Alsace
- Possibilité de bénéficier de tickets restaurants
- Complémentaire santé avantageuse
- Réductions tarifaires diverses (type CE) et dans nos établissements sous conditions
- Accès aux aides et services d'Action Logement
- Entreprise facilement accessible avec transport en commun, parking gratuit à proximité
- Remboursement des justificatifs de transport en commun à hauteur de 50 %
- Voiture commerciale disponible sur place

Salaire selon profil + primes sur résultats.

CONTACTEZ-NOUS :

Si vous vous reconnaissez dans cette annonce, nous vous remercions d'adresser votre CV et lettre de motivation par mail à **Déborah Taieb** : d.taieb@sogeho.com